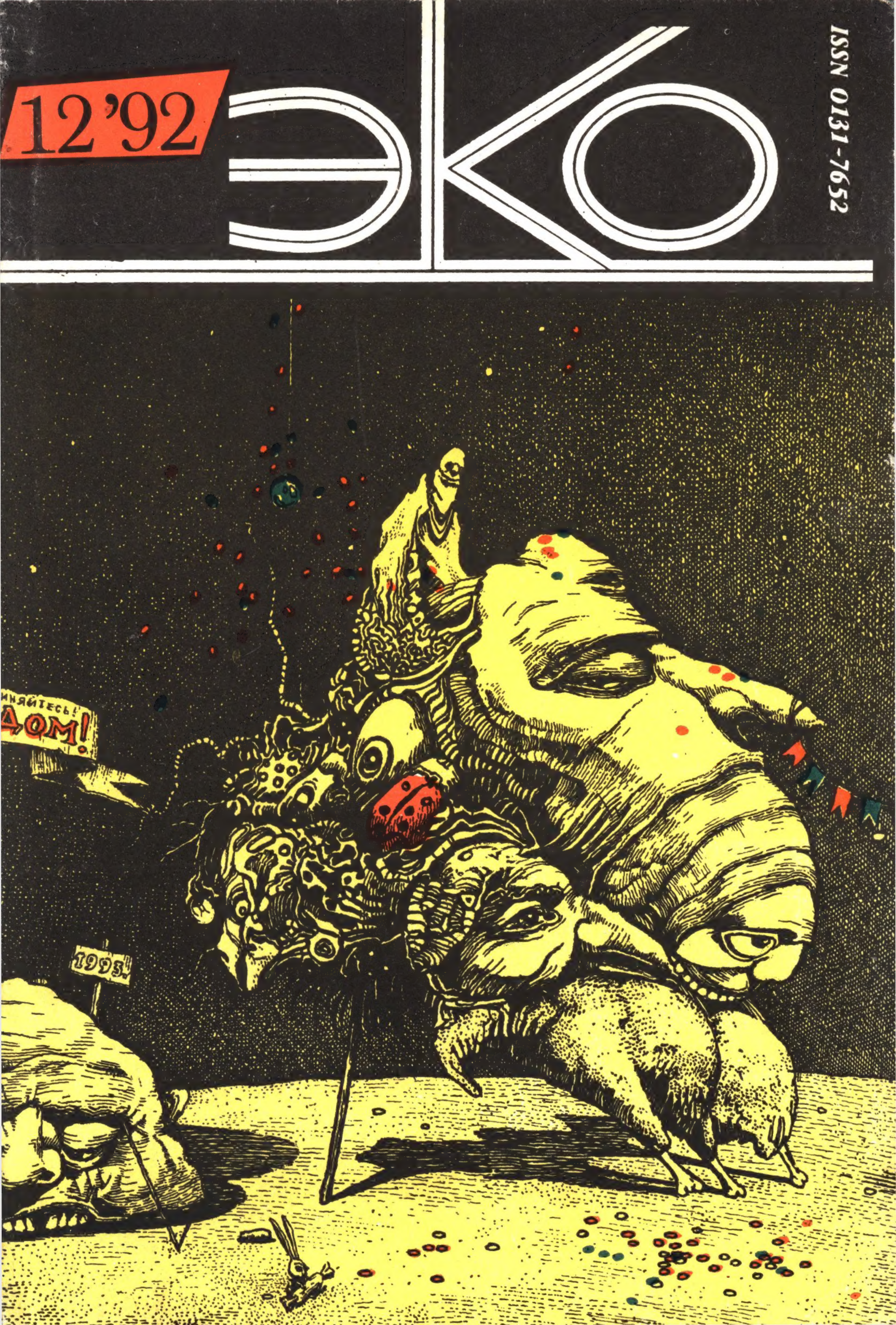

12'92
ЭКО
ISSN 0131-7652
ДОМ!
1993.

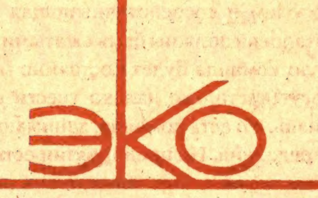
12 (222) 1992

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1992. № 12. 1-160.

Номер готовили: Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, Л. В. Дьяченко, Г. М. Жвакина, Т. С. Иванова, И. А. Самахова, Г. М. Чеверда.
Художественный редактор И. В. Сокол.
Зав. редакцией З. Г. Баглай. Корректор Н. В. Молина.
Обложка М. А. Лобырева.



Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

Ордена Трудового Красного Знамени ВО "Наука", Сибирская издательская фирма.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
4-я типография ВО "Наука", 630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Подписано к печати 18.11.92. Формат 60x90 1/16. Бумага типографская № 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10, 0. Усл. кр.-отт. 13,75. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 65370. Заказ 440

Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА ВО «НАУКА», НОВОСИБИРСК
Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

МОЖНО ДЕЛАТЬ ТАК...

НАШ РУБЛЬ

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

ЗДОРОВЬЕ? НЕ КУПИШЬ!

POST SCRIPTUM

УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ И МАТЕРИАЛОВ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В 1992 Г.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ



С 10 по 12 сентября 1992 г. в Магнитогорске проходило 19-е заседание Всесоюзного клуба директоров промышленных предприятий (так он до сих пор называется, а из песни, как известно, слова не выкинешь, в конце концов, одна из самых левых газет до сих пор называется «Комсомольской правдой»). Хозяевами встречи были генеральный директор легендарной Магнитки Александр Ильич Стариков и Владимир Васильевич Кривощапов, директор калибровочного завода. Встреча проходила в санатории Магнитогорского комбината.

...Где-то далеко поднимались ввысь дымы Магнитки, а здесь небо было ярко-голубым, озеро — потрясающе чистым и казалось, что жизнь везде так же упорядочена и прекрасна...

РЕФОРМА:

МНЕНИЯ УЧЕНЫХ И СОМНЕНИЯ ПРАКТИКОВ

КАК ПРОИСХОДЯЩЕЕ ВОСПРИНИМАЕТСЯ УЧЕНЫМИ

Первый день работы начался с сообщения академика А. Г. АГАНБЕГЯНА, президента Клуба и ректора Академии народного хозяйства. По его наблюдениям, сделанным во время всемирного экономического конгресса «Экономика стран-преемников СНГ, переходное состояние», есть две различные, даже противоположные точки зрения на радикальную реформу в России. Академик Петраков, профессор Офер из Иерусалима и ряд других ученых категорически не согласны со стратегией правительства, сделавшего ставку на либерализацию цен и попытку укрепить рубль. По мнению Петракова, нужно ввести в России другую валюту и осуществлять государственное регулирование цен. Офер считает, что можно было избежать инфляции, прибегнув к жесткой централизации в ценовой политике. Они расценивают существующее состояние экономики как катастрофическое и видят единственный выход в денежной реформе и изменении всей стратегии. Несколько более сдержанную позицию занимает академик Богомолов, который резко критикует правительство за многие ошибки и упущения, призывая ввести наряду с обесценивающимся рублем другую более твердую российскую валюту, постепенно вытесняя рубль.

Другая точка зрения: в целом курс правительства на либерализацию цен и макроэкономическую стабилизацию, а затем на ускоренную приватизацию верен. Но правительство допустило серьезные ошибки в осуществлении этой стратегии: недостаточны меры по социальной защите населения, неэффективна структурная политика, которая могла бы предотвратить сокращение производства потребительских товаров, задержка с малой приватизацией, с созданием рыночной инфраструктуры и т. д. Признавая всю тяжесть и кризисность ситуации, приверженцы этой точки зрения отмечали ряд достижений правительства: сделан шаг к финансовому равно-

весию, сокращению дефицита бюджета; преодолен глобальный дефицит на внутреннем рынке; укрепилось положение страны на международном рынке благодаря вступлению России в Международный валютный фонд и Мировой банк; повысилась управляемость хозяйством со стороны государственных органов, основанная на новых рыночных взаимоотношениях. Такую точку зрения разделял президент Мировой экономической ассоциации профессор Аткинсон (Англия), ее генеральный секретарь профессор Фитусси (Франция), академики Лукинов (Украина) и Усманов (Узбекистан), профессор Лоэрт (Франция). Эта точка зрения близка и самому академику Аганбегяну:

«Мы все сильны задним умом. Видим, что многое можно было сделать лучше, например, предотвратить такое резкое повышение цен, установив на первом этапе предельный уровень рентабельности. Можно было использовать повышение цен, чтобы пополнить оборотные средства предприятий и не допускать всеобщей неплатежеспособности. Можно было с самого начала, приняв временное положение о банкротстве, закрыть от 100 до 1000 предприятий, показав другим, что надо вписываться в новые условия. Ведь сейчас причины неплатежеспособности у разных предприятий разные. Многие выпускают ненужную продукцию, но держатся на плаву ничуть не хуже тех, кто старается перестроиться. Можно было обеспечить большую социальную защиту людей, лучше отрегулировать отношения с другими независимыми государствами, чьи деньги хлынули на российский рынок и стали одной из причин инфляции, высокого курса доллара к рублю. Намного быстрее провести малую приватизацию. Индексировать сбережения населения и постепенно открывать их для использования, как это было после войны в Западной Германии (кстати, тогда нашлись бы средства и на приватизацию).

Но дело сделано. Начало реформе положено, в то время как шесть лет перед этим лишь говорилось о ней.

Теперь, как мне кажется, правительство осознало не только достижения, но и недостатки реформы и стало ее корректировать. Отсюда разговоры о ее «втором этапе», корректировке и т. д. Правительство приступает к осуществлению структурной политики, хотя для этого не надо было ждать, когда в два раза уменьшится объем производства молока или на 150 млн т сократится добыча нефти. Более гибкой стала финансовая стабилизация, «рассасывается» неплатежеспособность. Государство много занимается приватизацией и начинает давить на предприятия в этом плане».

Серьезная опасность — это отмечают все — дальнейшее раскручивание инфляционной спирали. По официальным данным, инфляция в конце лета составляла 10—15% в месяц, но наша статистика не имеет опыта учета рыночных цен, поэтому многие специалисты считали, что на деле уровень инфляции уже тогда был от 20 до 30%. Сейчас рост цен значительно повысился из-за отпуска цен на энергоносители; угрозу представляет и выдача ваучеров. Если треть из них будет реализована за те же 10 тыс. руб. и эти деньги придут на потребительский рынок, то цены опять подскочат. Чтобы рассосать неплатежеспособность, банки выдали кредиты предприятиям. Они тоже обернутся живыми деньгами и придут на

рынок. Усиливается социальный нажим трудящихся, требующих повышения зарплаты; кажется, и правительство видит, что надо компенсировать людям их потери хотя бы частично. Но при большой инфляции невозможно стимулировать расширение производства.

Часто высказываются такие мнения: зачем нам бездефицитный бюджет? Пусть будет 10-процентный дефицит. Вон в Израиле 14-процентный дефицит бюджета — и живут же... Да, они живут, покрывая дефицит ценными бумагами, которые покупаются. Мы же покрываем дефицит бюджета кредитами, а это лишь усиливает инфляцию. Очень важно, по мнению А. Г. Аганбегяна, сбить инфляцию для начала до 5—10% в месяц. Но вряд ли это возможно в связи с повышением цен на энергоносители, продукты питания. Большинство специалистов прогнозирует высокий темп инфляции еще в течение года—полутора.

Другая опасность — массовое закрытие предприятий, рост безработицы, к чему мы совершенно не готовы. Нужно делать это постепенно, избегая социального взрыва. Вообще следует избегать мер, которые ведут к социальной напряженности в обществе. Необходимо предотвратить спад производства важнейших продуктов: мяса, молока, поскольку уже значительно ухудшилась структура питания населения. Опасно резкое сокращение жилищного строительства...

Вероятно, самая серьезная угроза сегодня — политическая нестабильность. Предположим, сменится правительство, однако новое опять полгода будет думать, что делать, поскольку программы нет ни у кого. Утверждения об обратном — пустые слова. Одно дело критиковать правительство, другое — быть на его месте. В такое время опасно затевать политические перевороты. Гарантом политической стабильности сегодня, как считает академик Аганбегян, является президент.

Стабилизировать положение, достичь равновесия спроса и предложения возможно к концу 1993—1994 гг. Но это лишь первая задача, ее уже решили Польша, Венгрия, Чехо-Словакия. Более сложная проблема — запустить рыночный механизм, который обеспечивал бы экономический рост, а не увеличивать прибыль за счет повышения цен. Это пока не удалось ни одной восточноевропейской стране. Установление стимулов и мотиваций, двигающих вперед экономику, необычайно важно.

«Задумайтесь, — говорил А. Г. Аганбегян, — зачем ВАЗу выпускать новую машину, когда он одним росчерком пера повышает цену на старую в полтора раза? Разве может Форд сделать что-то подобное? Да он тут же обанкротится — спрос перекинется на другие модели. Другой пример. Сейчас розничная торговля США в кризисе в связи со спадом, рецессией. Прибыли почти всех крупных розничных фирм на нуле. Лишь компания, созданная недавно умершим Сэмом Уолтоном, имеет устойчивые показатели роста объемов по 15% в год. Дело в том, что цена здесь на 10—15% ниже, чем везде. Но

покупка полуоптовая. Вы не можете купить две бутылки пепси-колы, надо покупать ящик, упаковку и т. д. В магазинах компании нет зеркал, яркого света, что поражает в хорошем супермаркете, но стоит денег. Зато дешевая покупка при хорошем качестве продуктов обеспечена. Компания растет как на дрожжах: 175 супермаркетов в США (в 1960 г. он открыл первый). Оборот в 1991 г. составил 48 млрд дол. Снижение цен, обновление продукции — все это заставляет делать рынок. У нас пока эти стимулы не работают. Но это должно быть в центре внимания каждого коллектива и экономики в целом».

Общая оценка ситуации, данная А. Г. Аганбегяном, такова: около 20% населения и 20% предприятий приспособились к рынку и чувствуют себя лучше, чем при централизованной системе. Если они и не стали богаче, то видят перед собой широкие реальные возможности. Еще около 30% ищет пути, как вписаться в рынок. А вот около половины и населения и предприятий ждут возврата старых времен, даже если не говорят об этом открыто. Пишут в правительство, надеются на льготы, освобождение от налогов, думая, что за счет этого можно будет двинуться вперед. Некоторые осмотрелись, нашли вторую работу, овладели второй специальностью, занялись бизнесом, а большинство ждет, что им добавят зарплату.

ВЗГЛЯД ПРОФЕССИОНАЛА ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Наша жизнь постоянно опровергает всевозможные теоретические посылки, постулаты. Поэтому большой интерес представляют на клубе встречи с членами правительства, на этот раз — с министром труда Российской Федерации Геннадием Георгиевичем МЕЛИКЬЯНОМ. Вот изложение его выступления.

Раньше у нас традиционно говорили об успехах в социальной сфере. Потом прошло какое-то время — и мы занялись безудержным самобичеванием. Мне кажется, что пора объективно посмотреть на вещи.

ПЕРВОЕ. Финансовая и бюджетная политика. От того, как она будет строиться и реализовываться в ближайший период, зависит не только финансовое состояние предприятий, но и доходы населения, ситуация с безработицей. Дать ответ на вопрос: какова должна быть финансово-бюджетная политика и какой она будет, невозможно. На первых этапах реформы она была жесткой, поскольку появилось желание от бюджета с 20-процентным дефицитом перейти к бездефицитному. Отсюда проистекают многие сложности, возникшие у предприятий. Если продолжать такую же линию, т. е. пойти на ограничение расходов государства, предприятий и населения при отсутствии какой-либо существенной помощи предприятиям, оказавшимся в трудном финансово-экономическом положении, то последуют спад производства, безработица, низкие доходы населения. Все это повлияет на динамику развития непроизводственной сферы. Уже сегодня во многих отраслях, производящих товары народного потребления, ощущается спад не потому, что эти товары не нужны, а потому, что население не может купить их, наблюда-

ется так называемый дефляционный спад. Например, молоко нужно, но его не покупают по тем ценам, которые предлагаются. С другой стороны, производитель не может существенно снизить цены, поскольку на него «давят» издержки. Аргументы за продолжение жесткой политики есть. Прежде всего это стремление добиться финансовой стабилизации, сдержать дальнейший рост цен. Может случиться так, что если даже вначале рост цен удастся на некоторое время сдержать, спад производства приведет к дисбалансу между денежной массой и товарными ресурсами и вряд ли удастся добиться экономической стабилизации. Но, утверждает Г. Г. Меликьян, и вторая крайность — либеральная денежная политика, проведения которой требуют многие директора предприятий, тоже заведет в тупик. Пополнение оборотных средств предприятий за счет ресурсов государства, в том числе льготных кредитов, означает высокие темпы инфляции. Поскольку кредитных ресурсов у нас нет, то проблема может быть разрешена всего на несколько месяцев. Затем рост цен приведет к дисбалансу между оборотными средствами и уровнем цен. Гиперинфляция — это не пустая угроза для нашей экономики...

Если восторжествует здравый смысл и нам удастся найти меру, то из тяжелой социально-экономической ситуации возможен выход. Это значит, что надо поддержать отдельные предприятия, но не индексировать оборотные средства автоматически. То же можно сказать и об отдельных группах населения. Такая политика может растянуть реформы, привести к большему росту цен, чем сверхжесткая. Но позволит избежать обвального падения производства, в том числе в секторах, продукция которых необходима и народному хозяйству, и населению.

О подходах к социальной политике. На первом этапе из человека сделали скорее объект реформы, а не участника преобразований. Это сказалось на социальной базе реформы и на поддержке курса правительства. Пока не выработана общая линия в социальной сфере, рассчитанной на сегодняшний день. Все социальные аспекты в программе правительства были направлены в завтрашний: ваучеры, перестройка образования и т. д. Самое главное сейчас — уйти от метода затыкания дыр, проводимого на первом этапе: забастовали шахтеры — увеличили им заработок, подняли головы металлурги — позаботились о них, и т. д. Мы должны строить социальную политику так, чтобы конкретные мероприятия реализовывали общий курс, упреждая ситуацию. Кое-что удается. Так, подписаны поправки к тарифному соглашению с шахтерами, действующие до конца года. Найден устраивающий обе стороны компромисс. Шахтеры взяли на себя обязательства до конца года не выдвигать новых требований, если темпы роста цен не превысят определенный уровень, стабилизировать обстановку в коллективах. Возможно, это шаг к социальному партнерству, которое предусматривает выработку решений на базе переговоров между работодателем, руководителем предприятия, профсоюзами и правительством. У нас этот механизм не работает. Центр отказался от регулирования заработной платы в надежде, что он заработает. Но возникла ситуация, когда правительство, с одной стороны, и работодатели и рабочие коллективы — с другой, противостоят друг другу.

Есть ряд факторов, которые толкают руководителей предприятий занять именно такую позицию. Мы проанализировали ряд контрактов с директорами и убедились, что они составлены непрофессионально. Есть три вида контрактов. По одним оклад директора составляет пять средних зарплат по заводу. Премию определяет трудовой коллектив в зависимости от того, как сработал завод...

По другим оклад директора фиксированный, а премия зависит от прибыли предприятия. Это более разумно, но оказывается, что оклад маленький, а реальный заработок — несколько десятков тысяч... У директоров многих крупных предприятий заработок доходит до 100 тыс. Нам известны руководители с окладом 120—140 тыс. Предприятие в долгах, не может оплатить поставки, купить сырье, коллектив в принудительном отпуске, а директор получает такую зарплату!

В то же время если бы директора предприятий потеряли совесть, промышленность давно развалилась бы. Существующие законодательные акты дают им возможность присвоить собственность, перекачать государственные ресурсы в созданные при предприятии структуры. Короче говоря, творить все, что угодно. Тот, у кого есть голова на плечах, кто пользуется услугами квалифицированных бухгалтеров и юристов, мог бы жить прекрасно... Так что тут, с одной стороны, упрек, а с другой — огромная благодарность за сохраненный здравый смысл, чувство ответственности.

Следующий момент — доходы и зарплата. Министерство контролирует ситуацию помесячно, поскольку она меняется очень быстро (анализ роста цен мы ведем даже по неделям).

С декабря 1991 до середины 1992 г. потребительские цены увеличились в 10—12 раз. Денежные доходы населения возросли за это время в 4—5 раз, зарплата — в 5—6 раз. Дифференциация по отдельным отраслям и категориям трудящихся огромна. Разрыв между 10% наиболее высокооплачиваемых категорий и 10% низкооплачиваемых достиг 11 раз, что гораздо больше, чем в развитых странах. Раньше он составлял 4—6 раз.

Министр признал, что нарушены объективные соотношения, в частности, потерян контроль над доходами. Сначала доходы очень сильно отставали от цен. В январе, по официальным данным, средний рост потребительских цен составил 2,5 раза, а доходов — 80—90%. В дальнейшем цены продолжали расти быстро, но все-таки темпы их роста угасали. К моменту отпуска цен на энергоносители цены росли по 10—15% в месяц. Доходы, и особенно зарплата, начиная с мая, стали расти быстрее, чем цены. Но отставание, допущенное в первом—втором кварталах, не компенсировалось. В последние недели перед отпуском цен на энергоносители ситуация стала меняться в неблагоприятную сторону. Сказались существенная эмиссия, вливание кредитных средств в других республиках бывшего Союза и др. Рост цен составил 2—2,5 раза (по некоторым оценкам, в октябре рост цен составляет до 2% в день). Это сигнал, который говорит о том, что нельзя «перегнуть палку», свалившись в популизм.

Остановился министр и на проблеме безработицы. У нас всегда была безработица на предприятиях и никогда, за исключением некоторых регионов, не было ее вне предприятий. По официальным данным сентября 1992 г., в органы по трудоустройству обратились за помощью в поисках работы около 900 тыс. человек. Зарегистрировано около 400 тыс. безработных, что в два раза меньше тех, кто получает пособие. Но если анализировать ситуацию помесячно, то можно увидеть, что все эти показатели нарастают огромными темпами. К середине года они стали сверхвысокими. Если даже удастся стабилизировать нарастание темпов, все равно к концу года будет около 2 млн безработных. Если динамика последних месяцев сохранится, эта цифра еще более увеличится. Это может резко усилить напряженность в обществе. Очень сильно настораживает увеличение числа людей, которые отправляются в принудительный отпуск, потому что предприятие не в состоянии обеспечить их работой.

Министру был задан ряд вопросов.

— В кредитно-финансовой политике существует перекос. При высокой кредитной ставке в выигрыше оказываются коммерческие посреднические структуры. Но есть промышленные предприятия с длительным технологическим циклом. Может быть, следует дифференцировать плату за кредит в зависимости от видов деятельности?

— Жесткая денежная политика в большей степени относится не к кредитным ставкам, а к тому, как соотносятся у вас в бюджете доходы и расходы. Чем больше дефицит бюджета, тем больше оснований говорить о том, что политика излишне либеральна: тратим больше, чем можем получить. Дефицит бюджета тут же выливается вначале в кредитную эмиссию, а потом и в денежную. В августе реальную эмиссию удалось несколько сдержать. Если месяц назад «живая» эмиссия составляла 180 млрд руб., то в августе — 15 млрд. Упали не только темпы, налицо ее абсолютное сокращение.

Фактически ставки кредита дифференцированы не только в России. Ставки льготного кредита (а есть и такой) значительно ниже, чем коммерческого. Но даже ставки коммерческого кредита ниже темпов инфляции. Ставка 100% годовых при темпах 12—15% в месяц выгодна и тем, у кого длительный цикл производства. Другое дело, что никто не дает долгосрочный кредит, лишь краткосрочный. Это и понятно: иначе при таких темпах инфляции он окажется на бобах. Сейчас отсутствует саморегулирование этих процессов. Значит, правительство должно выбрать, кому помочь. Я сторонник того, чтобы провести показательные банкротства. У нас есть пример, когда предприятие ничего не предпринимает, чтобы улучшить ситуацию, гонит никому не нужную продукцию, переводит материалы, влезает в долги. Причем руководители рассуждают так: на миллиард долгов уже есть, пусть будет на миллиард двести тысяч: все равно никогда не отдам... Нужно помогать становлению рыночных процессов, понять, что быстрого успеха мы не добьемся. Часто приводят в пример быстрого успеха Польшу (хотя она до сих пор кувыркается). Но в Польше никогда не было все национализировано. Назовите еще хоть одну страну, кроме СССР, Монголии и Кубы, где вообще бы не было частного сектора... Разговоры о том, что за один год мы из одного состояния можем перейти в другое — рецидив старой политики и идеологии (захотим — и сделаем).

Да, рыночное регулирование эффективно. В доказательство этого приводят обычно Китай и Тайвань (успехи Китая, где развитие рыночных отношений сопровождается государственным регулированием, гораздо скромнее, чем успехи экономики Тайваня — прим. ред.). А я недавно был в Индонезии, которой около 30 лет назад мы усиленно помогали и где пытались построить социализм. Пришедшее к власти военное руководство после жесточайших репрессий в условиях жесткой политической структуры пошло на поэтапную экономическую либерализацию. Сейчас рынок там завален товарами местного производства. Да, много лицензионных товаров, да, по улицам города бегают «Мицубиси» и «Тосибы». Но произведены они в Индонезии. Пусть у нас будет вода с этикеткой «Кока-кола», пусть продаются «Тойоты». Главное, чтобы они были наши...

— Вы уверены, что после ваших показательных банкротств найдется чудак, который вложит миллионы в умершее предприятие таких объектов, как Ростсельмаш, например?

Очевидно, что банкротство банкротству рознь. Вы имеете в виду крайний вариант: закрыли завод, всех выгнали... Это возможно в принципе лишь в нескольких случаях. Но, как правило, сделать это невозможно, да и нет необходимости . Я знаю многие заводы, которые выпускают ненужную продукцию. Они должны кому-то, но не платят и никогда не заплатят, поскольку их продукцию не берут. Но даже на таких заводах производятся удачные узлы и агрегаты, хорошее оборудование. Почему бы крепким предприятиям не приобрести эти заводы? Директора таких предприятий готовы это сделать при условии сохранения коллектива. Можно же перепрофилировать их...

Есть много вариантов оживления таких предприятий. В конце концов, все они созданы государством, которое должно нести свою меру ответственности за их состояние. Надо искать варианты. Надо регулировать процесс, само собой ничего не происходит. Государство в рыночных условиях должно не только исполнять роль судьи, не вмешивающегося в «игру на поле». Оно должно стать активным игроком, но не переигрывающим. Оно должно где-то дать пас, где-то попридержать мяч...

— Что произойдет с профсоюзными организациями и с советами трудовых коллективов после акционирования предприятий?

— Я не вижу здесь серьезных проблем. Думаю, главным испытанием будет для них национализация социального страхования, потому что подавляющая часть работников профсоюзов кормится за счет этих средств, прямо или косвенно. А правительство это сейчас и пытается сделать, поскольку у нас есть определенный взгляд на социальное страхование, а не потому, что мы объявляем войну профсоюзам. Социальное страхование, на наш взгляд, должно напоминать многослойный пирог, в котором государство обеспечивает минимум социальных благ, а дальше пусть работают профсоюзы. Вряд ли само по себе акционирование кардинально изменит ситуацию.

Более сложная проблема с советами трудовых коллективов. Если они действенны — пусть живут... Правительство не проводит никакой активной политики по отношению к СТК.

— В Новосибирской области средняя заработная плата на промышленных предприятиях около 5 тыс. руб. А в Томской области, Алтайском крае, в Кузбассе — 10—15 тыс. и более. Ваше отношение к этой ситуации.

— Это одна из самых острых проблем сегодня. Что произошло? В бюджетной сфере сохранены ставки и оклады, в небюджетной отказались от фиксированных ставок и окладов. Фонды оплаты труда никак не регулируются, кроме того, что четыре средних минимальных зарплаты входят в облагаемую налогом прибыль.

Все действуют как хотят. Думали, что будут действовать отраслевые тарифные соглашения, Минтруд и центральные органы в ходе переговоров смогут вывести отдельные отрасли и категории работников на объективно обусловленные соотношения в оплате труда. Но ничего из этого не получилось. Во многих случаях приходится заигрывать с какими-то категориями работников. Сложилось совершенно несуразное соотношение в оплате труда по категориям работающих, отраслям, регионам, совершенно не обоснованная дифференциация.

Мы утвердили подход к созданию единой тарифной сетки для бюджетной сферы. Она состоит из 18 разрядов. Между первым и 18-м разрыв в 10 раз. Минимальная ставка 1350 руб. Значит, максимальная — 13 тыс. На этой тарифной сетке мы нашли место для каждой бюджетной отрасли. Учителя занимают 6—12-й разряды. Врачи — 8—14-й. За счет экономии предприятия могут устанавливать доплаты и надбавки своим работникам. С 1 сентября зарплата в бюджетной сфере будет автоматически повышена в 1,5 раза, а в четвертом квартале 1992 г. и первом квартале 1993 г. все будут выведены на эту тарифную сетку. Аналогичную работу ведем по производственным отраслям. Это не значит, что мы хотим, чтобы их работники оплачивались по нашей тарифной сетке. Наша цель — создать базу для проведения тарифных отраслевых переговоров. Хотим вести переговоры с шахтерами, металлургами и т. д., ориентируясь на научно проработанную, объективно обусловленную базу.

Кроме того, мы хотим «прихватить» предприятия, плохо работающие. Есть данные о неплатежеспособных предприятиях, где огромная зарплата. Они получают льготные кредиты и направляют их не на пополнение оборотных средств, а на зарплату, т. е. проедают. Мы хотим увязать предоставление льготных кредитов с зарплатой на предприятии, в том числе у его руководителя.

Есть призывы вернуться к «абалкинскому», как раньше говорили, налогу на зарплату. Любое централизованное регулирование фонда оплаты труда или средней зарплаты имеет и плюсы, и минусы. Ограничение фонда приводит к сокращению численности, хотя производительность труда может расти. В наших условиях это невыгодно из-за острой ситуации на рынке труда. Может быть массовая безработица.

Но в связи с генеральным тарифным соглашением правительство взяло на себя обязательство до конца года не ограничивать фонд оплаты труда нормально работающих предприятий.

— Где гарантия, что ваша тарифная сетка не превратится в способ давления на предприятия? В очередные «контрольные цифры»? Правительство давит на нас. А у нас нет рычага давления на него. Как расходуется бюджет? Где золотой запас страны?

— Данные о валютных запасах сейчас не секретны. Более того, вступая в МВФ, мы взяли на себя обязательства публиковать данные о валютных делах в стране, запасах и т. д. Бюджет тоже публикуется, утверждается Верховным Советом. Но бывает и так: мы приняли бюджет, в котором предусмотрены расходы на образование, а Закон об образовании, утвержденный через неделю, требует дополнительно 200 млрд руб. Никто об этом не подумал, ничего не просчитал, на протесты не обратил внимания... Работники ряда отраслей требуют, чтобы зарплата у них была выше средней по промышленности.

Но они же сами — составляющие этой промышленности. Как только мы пытаемся вывести их на это соотношение, все остальные тоже требуют повышения, растет заработная плата в промышленности в целом. В результате соотношения нарушаются. Надо начинать сначала.

Вы говорите, что никто не ведет контроль... Это не так. Верховный Совет создал специальное контрольное управление, которое занимается расходованием средств бюджета. В этом плане у правительства какой-то свободы для маневра нет. Но тот же Верховный Совет принимает решение о различных мероприятиях в социальной сфере, требующих расходов. Откуда взять на них средства?

Теперь насчет ваших опасений о том, что единая тарифная система не позволит устанавливать заработную плату. Я считаю, что сдерживающее начало должно быть, пока предприятие государственное. Частник сам зорко следит за доходами, поскольку платит рабочим из своего кармана. А у нас большинство предприятий государственные, и должны быть другие ограничительные регуляторы.

— НДС разоряет экономику и предприятий и страны. Почему же он сохранился?

— Когда растут цены, обязательно должен быть налог, увязанный не с прибылью предприятий, а с динамикой цен. Если бюджет при инфляции будет формироваться за счет прибыли предприятий, то расходы бюджета опережают доходы. Мы должны содержать учителей, врачей и других и платить им в соответствии с тем, как растут цены. Расходы бюджета связаны с ценами, доходы — с прибылью. Прибыль в нормальной ситуации растет медленнее, чем цены. Поэтому если вы «привязываетесь» к прибыли, доходы бюджета отстают от расходов. Но чтобы бороться с инфляцией, надо преодолеть дефицит бюджета... Поэтому нужен налог на добавленную стоимость или на оборот. Проблема в его размерах.

Согласен, что сейчас предприятия задавлены не только этим налогом, но и многими другими, которые вводят центральные и местные органы власти. Но почему мы говорим лишь о сокращении доходов бюджета? Дефицит бюджета сегодня более 800 млрд руб. Что сократить в расходах, если уменьшить налоги? Говорят, что если сократить налоги, то увеличится объем производства и расширится доходная база. Но для этого, как показывает практика, нужно много времени. Как жить полгода, год, пока эта политика даст плоды? Говорят: вы обещали сократить расходы на оборону. Но нельзя же их сократить сегодня — на завтра. Сокращая численность армии, государство берет на себя расходы по переобучению военных специалистов, их обустройству. Говорят: давайте сократим расходы на покупку военной техники. Давайте! Но начинаем смотреть их составляющие и видим, что пушки и пистолеты в них — мизер. Основное — ракеты, подводные лодки и т. д., цикл изготовления которых — несколько лет. Предположим, вы отказались от закупки корабля. Но все уже «занаряжено» — оборудование приобретено, есть заказы на силовую установку, электронику... Невозможно сегодня резко сократить расход на завтра. В России сложилась в этом плане особая ситуация, поскольку на нее легла значительная часть расходов на оборону[1].

1 Как уже известно нашим читателям, уровень НДС снижен до 20%.

СВОДКИ С ПОЛЕЙ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ БИТВ

Наибольший интерес для присутствующих представляли выступления тех, кто уже прошел этап акционирования и приватизации. Об их опыте ЭКО уже писал (см. подборку журналов за 1992 г.). Сегодня приводим краткие выдержки из выступлений.

Г. А. ГОРБ, директор фирмы «Стройкерамика», Новосибирск:

— Часто задают вопрос, как найти деньги, чтобы выкупить предприятие? Путем привлечения инвесторов. Мы проработали 12 вариантов по привлечению денег от частных фирм, но ни один нас не устроил. Одни хотели получить контрольный пакет акций, другие выставляли еще какие-то требования, не удовлетворяющие коллектив. Лишь 13-й вариант оказался приемлемым. Предложившие его коммерческая и строительная фирмы стали совладельцами нашего предприятия, дав деньги на его выкуп. Свой 51% из 43 млн руб., которые стоит наш завод, мы им должны будем в течение 15 лет вернуть. По сути дела, они дали нам на этот срок беспроцентный кредит. Конечно, у них должен быть свой интерес. Во-первых, они могут купить у нас кирпич по цене, определяемой исходя из рентабельности. Во-вторых — и это главное — рассчитывают на сотрудничество в комплексном проекте, объединяющем производство стройматериалов, строительство и продажу жилья.

Выкуп предприятия дал нам новые возможности в организации производства, а также состояние психологического комфорта. Многие мои коллеги оказались в труднейшем положении, мы же пока сумели избежать неприятностей, связанных с ускоренной приватизацией.

И. Н. ГУБАЙДУЛИН, директор Чусовского металлургического завода, г. Чусовой Пермской области:

— Наше предприятие не так велико, как Магнитка, но и не маленькое — 9,5 тыс. работающих. Оно было арендным (с правом выкупа). За 1989—1991 гг. мы выкупили основных и оборотных средств на 260 млн руб. Остальное приобрели у Госкомимущества. Теперь комбинат принадлежит трудовому коллективу арендаторов. Сейчас перешли к акционированию. 340 млн руб., стоимость всех фондов, распределяем на имущественные паи арендаторов. Согласно степени трудового участия, определяемой соотношением зарплаты каждого работника за 1989—1992 гг. и общего фонда оплаты труда, находим коэффициент, пропорционально которому определяются имущественные паи. С этими паями арендаторы вошли в акционерное общество, приобрели акции на сумму от 300 до 600 тыс. руб.

Н. А. КАНИСКИН, директор акционерного предприятия «Элсиб», Новосибирск:

— Есть два важнейших аспекта акционирования, о которых мало говорят. Первое — это правовая основа. За рубежом есть много законов о деятельности акционерных обществ. У нас же — указы президента, январский и июльский (1992 г.), постановление Силаева № 601 и Закон о предпринимательской деятельности, который говорит, что есть такая форма организации промышленности. Второе. Мы приватизируем предприятия, а купить землю, на которой они стоят, не можем.

П. Я. ДОБРЫНИН, директор завода низковольтной аппаратуры, Новосибирск:

— Наше предприятие одно из немногих оборонных, которым удалось уйти на аренду осенью 1991 г. Сразу после этого занялись подготовкой к акционированию. Прошло месяцев восемь, прежде чем мы почувствовали, что можем приступить к нему. Выбрали на весь год делегатов конференции трудового коллектива, проводим с ними учебу, поэтому люди подготовлены к участию в решении вопросов, связанных с приватизацией. Заявку на приватизацию и проект плана приватизации в Комитет госимущества мы подали. Но там больше вопросов, чем ответов. По договору об аренде коллективу безвозмездно передаются самортизированное на 70% и более оборудование, незавершенное строительство и социальная инфраструктура. Одна из основных наших задач — сохранить это положение.

Сегодня получается, что при уставном капитале 314 млн руб. 254 млн составляют оборотные средства. В 1992 г. 235 млн мы «загнали» сюда из своей чистой прибыли. Поэтому предусмотрели двух соучредителей акционерного общества: госкомитет со своими 60 млн остаточной стоимости основных фондов и той частью оборотных фондов, которые были на 1.01.1992 г., и коллектив арендного предприятия со средствами, составляющими около 80%, которые он заработал, будучи на аренде и в условиях самофинансирования. Так было записано в нашем договоре об аренде. Поэтому главный вопрос — отстоять эти условия. Надо сказать, что оборонные департаменты Минпрома России с большим неудовольствием относятся к приватизации предприятий ВПК, к которым принадлежит и наше предприятие, хотя доля военных заказов в обьеме производства снизилась с 55% в 1988 г. до менее чем 7% . Мы отправили телеграмму в Госкомимущества России, где настаивали, чтобы наше предприятие включили в реестр тех, которые подлежат приватизации в этом году.

Все, что нам было передано по договору аренды безвозмездно, мы расписали по лицевым счетам. Это будет довод в нашей дискуссии с комитетами, ведающими акционированием. За нами стоит собственник, у которого на лицевом счету есть деньги, пусть небольшие.

В. В. КРИВОЩАПОВ, директор калибровочного комбината, Магнитогорск:

— Наша база отдыха находится на территории Башкортостана. Областной фонд имущества считает, что мы должны отрегулировать все земельные проблемы, а уж потом решать, что делать с объектами соцкультбыта, какие отношения с ними будут у нашего акционерного общества. Может быть, уважая башкирские законы, взять землю в долгосрочную (от 50 до 99 лет) аренду, или можно ее купить? Фонд имущества отказывается отвечать на этот вопрос.

И в заключение мы хотим опубликовать советы, подготовленные специально для читателей ЭКО.

А. Х. БЕЦ, директор акционерного предприятия «Станкосиб», Новосибирск:

— ПЕРВОЕ. Прежде чем приступить к приватизации, нужно заставить руководителя, если он сам этого не хочет, ознакомиться со всеми законами, которые сегодня определяют ее ход.

ВТОРОЕ. Руководитель, если он инициатор этого процесса, грубо говоря, должен стать тем бревном, которым его подчиненные должны вышибать все двери. Он должен быть внутренне готов ко всем перипетиям судьбы, которые могут подстерегать и его, и коллектив на этом пути.

ТРЕТЬЕ. Государственный чиновник добросовестно и честно выполняет свои обязанности. Поэтому чем больше встреч, консультаций с ним будет в период отлаживания механизма приватизации, тем он станет умнее, будет делать все, чтобы получить максимум от покупателя. Поэтому сроки приватизации должны быть как можно более сжатыми.

ЧЕТВЕРТОЕ. Если есть возможность привлечь специалистов со стороны, которым можно доверять, которые доказали, что они могут это сделать, надо пригласить их и заплатить соответственно. Скупиться нельзя, поскольку скупой платит дважды. Но они должны сделать все от начала до конца — от разработки документа до проведения оценки, получения акта о купле-продаже или заключения договора с Госкомимуществом.

Порядок организации работы, на мой взгляд, таков. На предприятии должны быть созданы две группы: занимающаяся разработкой стратегических фундаментальных

проблем и сосредотачивающая свое внимание на вопросах тактики. Стратегические установки должны быть сжатыми, четкими, их должна формировать постоянная команда. Если команда будет постоянно меняться, то будет меняться и курс. И эти «пересмены» могут настолько далеко увести вас, что никакого времени не хватит претворить их в жизнь. То есть команда, занимающаяся стратегическими вопросами, должна быть четко определена. На предприятии есть много уважаемых ключевых специалистов, например главный инженер. Но если они не понимают экономических вопросов, их не надо включать в команду стратегов. У нас сформировалась именно такая команда потому, что генеральный директор и заместитель по экономике явились генераторами идей. Неоценимое достоинство команды — когда в ней истина рождается в результате делового спора, анализа, нетривиальных гибких подходов к процессам. Не обязательно команда должна быть чисто экономической. Туда может входить любой инженер, который мыслит стратегически.

Команда непосредственных исполнителей отрабатывает тактику акционирования.

Эпилог с «определенной» долей оптимизма

Барахтаясь в омуте реформы, мы и не замечаем, насколько сильные перемены происходят с представителями директорского корпуса. Чтобы проиллюстрировать это, мы задали двум членам клуба — его старейшине И. Н. Губайдулину и, пожалуй, самому молодому Г. А. Горбу — три вопроса:

* Что не устраивает вас в экономической политике правительства?
* Видите ли вы принципиальные изменения к лучшему?
* Меняетесь ли вы вместе с изменениями в нашей экономике?

Вот их ответы.

И. Н. ГУБАЙДУЛИН:

— Идея может дать положительный результат, только если ее претворять в жизнь профессионально. Сейчас профессионализм в управлении экономикой и народным хозяйством отсутствует, принимаются решения, которые не выполняются.

Пока изменений к лучшему, на мой взгляд, нет. Выйти из сегодняшнего тяжелого положения можно только при помощи труда, это касается любой сферы человеческой деятельности. Пока нет таких законов, которые бы делали труд престижным.

Я руковожу заводом, который первым в области и среди предприятий черной металлургии стал частным предприятием. Я, Ирек Насырович Губайдулин, бывший член КПСС, стал одним из хозяев своего завода. Это перемена, на ваш взгляд? Мы сумели

выкупить свой завод и наделить каждого работающего на нем своим паем, исходя из принципов справедливости и равноправия, как мы их понимаем.

Г. А. ГОРБ:

— Тотальная насильственная приватизация, безусловно, относится к отрицательным явлениям сегодняшнего дня. Нет времени подготовиться к ней серьезно. А каждое предприятие представляет свой комплекс вопросов, которые невозможно решить по шаблону. Недопустимо всех загонять в единые жесткие рамки.

Положительно то, что нас заставляют больше думать, больше крутиться, нестандартно мыслить. Два-три года назад было иначе. Тем, кто помоложе, видимо, легче, они приходят на производство уже с чувством собственника, хотят иметь что-то. А вот тем, кто много лет проработал в старой системе, труднее перестраиваться на новый лад. Их надо подтолкнуть, заставить.

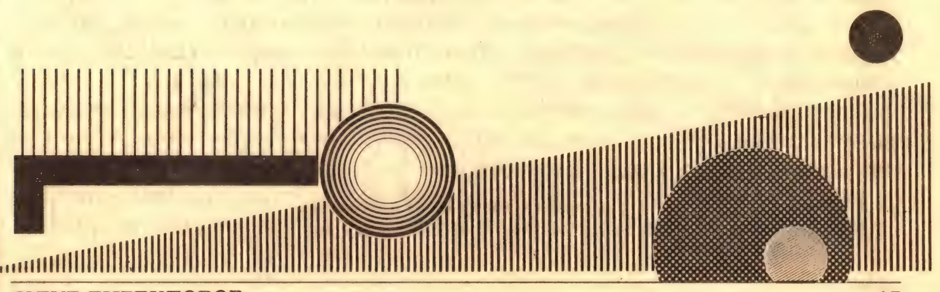
Конечно, перемену в самом себе я чувствую. Придя в госструктуры, мы были поставлены в определенные жесткие рамки и долго считали, что так, как есть, все и должно быть. Потом началась переоценка ценностей. Захотелось стать более самостоятельным, иметь свое дело. А система ВПК, где я работал, это делать не давала. Чтобы иметь свое дело, я вынужден был уйти из ВПК.

* * *

Как видите, у этих разных во многом людей много общего во взглядах на экономику...

... Девятнадцатая встреча в Клубе директоров завершилась. Погода на Урале стояла все такая же солнечная. Так же безмятежно блестела гладь озера, на берегу которого расположен дом отдыха КМК. Директора разъезжались домой — навстречу предстоящему отпуску цен на энергоносители...

Материал подготовила Л. ЩЕРБАКОВА, кор. ЭКО



ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ЧЕК:

Татьяна БОЙКО,
кор. ЭКО

Иностранное слово «ваучер» еще полгода назад мало кому было известно. Сегодня оно на устах у всех. Для большинства людей именно ваучер стал олицетворением процессов, происходящих сегодня в стране. Конечно, экономическая реформа не сводится к «ваучеризации». Однако никакой другой шаг правительства не вовлекал в активные действия все население страны. Каждый из нас получает на руки эту таинственную бумагу и должен с ней что-то сделать. Что именно? Это зависит от многих факторов, в частности, от личных качеств самого человека, его жизненных установок и предрасположенности к тому или иному виду деятельности, от конкретных условий региона, в котором он живет, а также от полноты и достоверности информации. Для начала нужно понимать, что стоит за беспрецедентным в мировой истории, учитывая масштабы России, разделом национального богатства между всеми ее гражданами. Мнения и аргументы на сей счет самые разные, зачастую противоположные.

Мы попытались систематизировать их, обратившись за разъяснениями по наиболее типичным вопросам к руководителям и специалистам Госкомимущества, к председателю и экспертам подкомитета по приватизации Верховного Совета Российской Федерации.



АНФАС И ПРОФИЛЬ

Президент и правительство заявляют, что с помощью приватизации через наделение всех граждан приватизационными чеками они хотят создать в России конкурентную среду — миллионы средних эффективных собственников.

СОМНЕНИЕ. *Миллионы потенциальных собственников, вкладчиков Сбербанка, лишились своих сбережений в результате либерализации цен. В нынешних условиях обнищания народа большинство владельцев ваучеров их продадут, а значит, так и не пополнят ряды собственников.*

Потеря сбережений, которая действительно стала тяжелым ударом для населения, была запрограммирована экономической ситуацией в стране в 1991 г. Сбережения были потеряны не из-за либерализации цен, а потому, что к концу года на них невозможно было что-либо купить. Всеобщий дефицит, повсеместный бартер, угроза остановки сложных производств — в этих условиях либерализация цен, к сожалению, оказалась единственно возможной мерой, позволяющей сохранить финансовую систему России. С помощью же приватизационных чеков правительство надеется защитить тех, кто наиболее пострадал от неизбежных трудностей переходного периода.

Надо иметь в виду, что даже если бы население было готово все свои сбережения (300 млрд руб.) вложить в приобретение государственной собственности, их явно не хватило бы. Ведь балансовая стоимость имущества составляла 1,5 трлн руб. Более того — было бы неправильно требовать от людей при их уровне жизни и зарплаты, чтобы они последние собственные деньги вложили в развитие предприятий.

СОМНЕНИЕ. *Основная часть населения мало разбирается в тонкостях экономики. Воспользовавшись этим, узкий круг людей, в том числе толстосумы, приберут к рукам наиболее лакомые куски национального богатства. А народ так нищим и останется.*

Доля истины здесь есть. Всех нас долго отучали от собственности. И многих отучили. Бесспорно, люди, способные грамотно распорядиться ваучерами, акциями, деньгами, получат преимущество в ходе приватизации. Социально ориентированная рыночная экономика (а именно такую мы хотим создать) предполагает, что население разбирается в действии экономических законов. Добиться этого нелегко. Но ведь никому еще не удавалось на-

учиться плавать, не входя в воду. Американский или датский школьник с детства знает, что такое акция, депозит, куда лучше вкладывать деньги при тех или иных условиях, где меньше риск. Наши люди от этого пока далеки. Только в последнее время появляется прослойка коммерсантов, осваивающих рынок, без которого достичь высокого уровня жизни мы не сможем. Значит, нам всем придется учиться.

А правительство и парламент должны помочь миллионам людей не захлебнуться. Ничего плохого нет в том, что наши новоявленные «толстосумы» — предприниматели, которые уже хлебнули пусть не полноценных, но рыночных отношений и сумели в них сориентироваться, будут приобретать акции предприятий, используя прибыль для модернизации производства. «За просто так» они ведь все равно свои деньги не отдадут ни правительству, ни малоимущим. Мировой опыт доказал, что чем больше в обществе богатых людей, тем выше общий уровень жизни в стране.

Не нужно забывать, что если кто-то купит ваучеры, значит, кто-то их продаст и распорядится по своему усмотрению выручкой. То есть у людей появляется возможность получить реальный дополнительный доход, который для многих сегодня жизненно важен. Другое дело, что правительство обязано позаботиться о повышении рыночной цены приватизационных чеков.

Что касается «народного достояния», которое в результате «ваучеризации» приберет к рукам узкий круг лиц, то какое же оно народное, если народ был лишен его все 75 лет? Госсобственность как раз и находилась в полном ведении номенклатурной прослойки, которая использовала ее в качестве кормушки и не несла ответственности своим имуществом за принимаемые решения. Номенклатура всеми силами стремится сохранить за собой это привилегированное положение. В том числе она уже использует «кампанию ваучеризации» в своих интересах, сознательно и целенаправленно нагнетая недоверие к чекам, неуверенность в серьезности намерений правительства. Сделать это несложно. Ведь за 75 лет наш народ привык, что власти у него все время что-то отбирают (урожай, прибыль, значительную часть зарплаты и т. п.). А здесь вознамерились дать нечто — значит, «скорее всего это обман». В такой обстановке легко сбить рыночную цену приватизационных чеков, скупив их за бесценок.

Так ли узок будет слой тех, кто действительно захочет стать совладельцем предприятий, если только работающие на предприятиях и члены их семей составляют не менее 40% населения страны? Получив существенные льготы в приватизации, работники предприятий осознают свой личный интерес, становясь социальной подпоркой приватизации. В Госкомимущества приходят многочисленные письма работников с жалобами на помехи при приватизации их предприятий, но нет протестов против нее.

СОМНЕНИЕ. *Даже если миллионы людей не продадут ваучеры, а приобретут на них акции, собственность все равно будет ничья. Многочисленные мелкие акционеры просто не в состоянии вникнуть в дела того или иного акционерного общества. Не они будут отвечать за производство продукции, ее качество и реализацию, а управляющие. Общество от всей этой кампании ничего не выиграет.*

Выгоды для всей страны от широкомасштабной приватизации в том, что появятся хозяева, требовательные, заинтересованные в эффективной работе предприятий. Купив у государства акции предприятия, акционеры изберут директора, а спустя некоторое время спросят, как он распорядится их капиталом, обеспечил ли прибыль, которую можно употребить в виде дивидендов или пустить на прирост капитала. Если нет, то уволят и подыщут другого. Это на государственном предприятии директор может купить оборудование, которое не стыкуется, или построить цех по производству продукции, не пользующейся спросом, и с него «взятки гладки». На частных предприятиях это уже не пройдет.

Что же касается неспособности многочисленных мелких акционеров вникать в дела АО, так и на Западе они этим не очень-то озабочены, а «голосуют ногами». Когда они видят, что цена акций и дивиденды начинают падать, они продают эти акции и покупают другие (конечно, там развит рынок ценных бумаг и соответствующая инфраструктура, но и мы к этому со временем придем). Благодаря этому капитал перетекает в отрасли, где он более эффективен, где производится продукция, пользующаяся спросом. Ведь это и есть наша цель — обеспечить эффективность функционирования экономики, в частности, через систему приватизационных чеков и акций.

И потом активных собственников-предпринимателей в любой стране не так уж много— всего несколько процентов от всех жителей. Их можно назвать социальными изобретателями, которые имеют дело с капиталом, интеллектом людей и трудом. Соединяя их, они добиваются выпуска общественно необходимой продукции. Будем ориентироваться на увеличение числа таких людей.

СОМНЕНИЕ. *Даже если согласиться с тем, что частная собственность обеспечивает повышение эффективности экономики, приведет ли «ваучерная» приватизация к рачительному отношению к имуществу и появлению эффективных собственников?*

Через два-три года собственность, пройдя через рынки капитала, сконцентрируется в руках наиболее предприимчивых и бережливых, которые затем позаботятся о наемных рабочих. Но и в таком качестве тем, кто не хочет быть собственником со всеми вытекающими отсюда заботами, тревогами, риском и ответственностью, будет лучше, чем сейчас на государственном предприятии. К тому же, как показывает мировой опыт, у работников частных предприятий есть масса возможностей бороться за свои права.

Нужно осознать, что пока не будут реально изменены отношения собственности, мы не сможем повысить эффективность экономики и благосостояние народа. Две предыдущие попытки реформировать нашу экономику споткнулись именно на этом. В реформе середины 60-х годов исходили из ложного постулата, будто достаточно устранить опеку государственных предприятий, директора которых жаждут самостоятельности, со стороны министерских и прочих чиновников, перестать все планировать и распределять, — и все будет прекрасно. Вторую попытку предпринял М. Горбачев, законодательно безбрежно расширяя права госпредприятий. Но жизнь еще раз доказала: чем больше прав у госпредприятий, тем они «успешнее» разоряют страну, не желая инвестировать капитал в казенное имущество. Нынешнее правительство решилось на третью попытку: реформировать экономику через изменение отношений собственности в максимально короткие сроки (за несколько лет, а не десятилетий) и предложило механизм раздела государственного «пирога» между всеми гражданами, пусть не идеальный, но наиболее приемлемый в наших условиях.

СОМНЕНИЕ. *Правительство после приватизации снимет с себя ответственность за судьбу граждан. Давая народу смехотворную подачку в виде 10-тысячного ваучера, у него отнимают почти все социальные гарантии: права на государственное жилье, бесплатное здравоохранение и образование, неизвестно что будет с пенсиями. Раньше эти нужды обеспечивались за счет доходов государственных предприятий. В новых условиях госбюджет лишится этой статьи доходов, а владельцам частных предприятий не будет никакого дела до забот о благе народа.*

С этим аргументом можно было бы согласиться, если бы мы жили в большем достатке, чем страны с рыночной экономикой. Еще нужно разобраться, кто кого содержит: госпредприятия госбюджет или наоборот. Нерентабельные госпредприятия, на долю которых приходится почти 80%, питают хилый госбюджет или сосут из него последние соки. Не от того ли он и хилый? Давно пора отрезать предприятия от «пуповины» государства. Разорение наиболее слабых будет только благом для общества в целом. Не желая расставаться с доходами госбюджета от госпредприятий, не стоит забывать, что налог на прибыль платят все предприятия независимо от форм собственности. А сама налогооблагаемая база только увеличится от успешной работы предприятий, у которых наконец-то появятся настоящие хозяева.

Правительство же, освободившись от несвойственных ему функций, в первую очередь — от прямого управления производством, сможет сконцентрировать усилия на заботе о судьбе тех сограждан (пенсионеры, малоимущие, многодетные семьи, студенты), которые наиболее нуждаются в поддержке, а также будет создавать

благоприятные условия для проявления инициативы и предприимчивости активных и работоспособных людей.

СОМНЕНИЕ. *Когда дают имущество, землю, магазин, станок в собственность — это понятно и осязаемо. А когда вместо этого вручают какую-то бумагу, то у народа складывается впечатление, что его дурят... Почему не раздать госимущество в денежной форме? Зачем было изобретать именные приватизационные счета, а затем наличные приватизационные чеки?*

Предположим, два человека купили автомашину, чтобы использовать ее в качестве такси. Как им оформить право собственности? Ведь машина не принадлежит целиком ни одному, ни другому. Должна быть бумага, в которой закреплено, что каждому владельцу принадлежит доля (скажем, половина) стоимости автомобиля. Такая бумага и есть по сути «акция».

Теперь распространим этот частный пример на всю страну, на всю государственную собственность. Ее нужно распределить между всеми гражданами, чтобы у каждого завода, фабрики, участка земли появился хозяин. Как практически это сделать? Если одним вручат акции прибыльных заводов, а другим — заведомо убыточных, то это резко обострит социальную напряженность. Выход в том, чтобы дать каждому универсальную «акцию» — расписку государства в том, что гражданину принадлежит одна150-миллионная часть государственного имущества. В принципе он может приобрести на нее акции любого приватизируемого предприятия, а реальная ситуация будет зависеть от конкретных условий (личных качеств человека, его информированности, соотношения спроса и предложения и т.п.).

Конечно, было бы хорошо и просто поделить госсобственность в денежной форме. Но дело в том, что этих денег нет в наличии и неоткуда их взять. Делится ведь имущество, а не деньги. А, скажем, продать его, чтобы затем вырученные деньги разделить, невозможно. Нет такого «покупателя» в масштабах всей страны.

В июле 1991 г. был принят Закон «Об именных приватизационных счетах и вкладах в РСФСР», в котором предусматривалась безналичная форма приватизационных «денег», именной их характер, ограничение на продажу как их самих, так и приобретенных на них акций. А в октябре 1992 г. Президент подписал Указ «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации».

СОМНЕНИЕ. *Указ противоречит Закону. Не стоило отказываться от безналичной формы расчетов.*

Такое отступление от Закона является вынужденным. Пока непреодолимы трудности с организацией безналичного оборота и учета сделок. Ведь в этом случае каждому гражданину нужно было выдать сберкнижку особого образца (сегодня далеко не все россияне имеют лицевой счет в Сбербанке), т.е. нужно было отпе-

чатать 150 миллионов сберкнижек. Причем по каждому из этих счетов операции могли бы проводиться дробно (по 1—2 тыс. руб. в любой момент) с обязательным отражением всех движений вклада. А это влечет за собой необходимость обучить и оснастить оргтехникой соответствующий персонал, выделить средства на его зарплату. Потребовалось бы практически удвоить площади и объемы операций Сбербанка, добавить им ведение этих новых 150 миллионов счетов. В случае наличных приватизационных чеков оформление покупки-продажи приватизируемых предприятий ложится на их бухгалтерии.

Кроме того, правительство было поставлено в жесткие временные рамки. В Государственной программе приватизации, принятой Верховным Советом 11 июня 1992 г., записано: «Система именных приватизационных счетов (приватизационных чеков) вводится не позднее 1 ноября 1992 г.». Кстати, как видно из приведенной цитаты, приватизационные чеки уже были предусмотрены в этом документе. Чтобы выполнить это решение, правительство обязано было начать работу немедленно, проработать конкретный механизм наделения каждого гражданина его долей в общенародной собственности. Изучив возможности решения задачи в форме и именных приватизационных счетов, и приватизационных чеков, правительство остановилось на организационно более простом втором варианте. К ноябрю подготовительная работа по выдаче чеков фактически завершена.

СОМНЕНИЕ. *Но ведь выбранный правительством способ тоже не устраняет «технических» сложностей, только в этом случае ими будут мучиться «облагодетельствованные» владельцы ваучеров. Гигантский дополнительный объем работ все равно кому-то придется делать: не сберкассам, так финансовым организациям, куда владельцы ваучеров придут реализовывать свои права. И уже там создастся «пробка», однако виновных будет не сыскать. Это повлияет на падение рыночной цены ваучера — в километровой очереди его можно будет купить за полцены.*

Не нужно забывать, что правительство заблаговременно создало государственную систему фондов и комитетов имущества, которые берут на себя работу по проведению приватизации, взваливая ее на действующие структуры.

СОМНЕНИЕ. *Необходимо запретить куплю-продажу чеков, так как их скупят немногие богатые, сумеют пустить в дело и еще больше обогатятся, а основная масса людей так бедными и останется.*

Избежать продажи приватизационных чеков на практике невозможно, даже формально запретив ее. Обойти такой запрет довольно легко с помощью договоров о дарении, наследовании, совместной деятельности и т. п. Но главное — нельзя запрещать людям использовать причитающуюся им долю собственности так,

как они сами того желают, лишать их возможности выбора, всех загонять в собственники, что напоминало бы коллективизацию с обратным знаком. Надо понимать, что продавать чеки придется группам населения с низкими доходами, которые используют вырученные средства на улучшение своего сегодняшнего материального положения. При этом средства перераспределятся от высокодоходных к низкодоходным категориям населения.

Не стоит сбрасывать со счета немаловажный психологический аспект: поддержка населением Государственной программы приватизации прямо зависит от восприятия гражданами чеков как высоколиквидных ценных бумаг. А это предполагает снятие ограничений на их продажу.

СОМНЕНИЕ. *Приватизационные чеки вследствие их перепродажи немедленно превратятся в денежную наличность. Это может вызвать наплыв денег на рынок, рост цен и гиперинфляцию. Действительно, значительная часть населения продаст ваучеры, получит деньги, накопленные богатыми людьми, от которых эти деньги на потребительский рынок не поступают. Бедные же немедленно понесут их на рынок. При падающем производстве цены взлетят, и выяснится, что как бы выгодно вы ни продали ваучер, цена мяса тоже поднимется, «съев» весь эффект от удачной сделки.*

На стадии разработки документов этот вопрос был предметом повышенного внимания правительства, специалисты которого просчитывали на моделях ближайшие и отдаленные последствия на рынке товаров повседневного спроса с учетом региональной дифференциации и пришли к следующим выводам. Во-первых, нужен прямой нормативный юридический запрет использования чеков в розничной торговле. Такой запрет содержится в Указе Президента «О введении в действие системы приватизационных чеков в Российской Федерации».

Во-вторых, важен сам номинал чека. Если бы правительство пошло по пути дробного номинала (выпустило бы чеки на 500, 300, 200 руб. на общую сумму в 10 тыс. руб.), было бы невозможно остановить утечку чеков в розничную сеть. Поэтому и принято решение: один документ — одна ценная бумага на 10 тыс. руб. Понятно, что инфляционный эффект все равно будет, но важно сделать так, чтобы он был не деструктивным, не разрушал народное хозяйство, а поддерживал те отрасли, которые больше всего в этом нуждаются, прежде всего сельское хозяйство.

В результате реализации приватизационных чеков изменится структура платежеспособного спроса. Действительно, та часть средств высокодоходных граждан, которая могла бы пойти на инвестиции, перейдет к низкодоходным группам, которые используют ее на продовольствие и товары первой необходимости. Однако после принятия решения по энергоносителям и закупочным ценам на продукцию растениеводства сложилась

ситуация, когда мы «уперлись» в платежеспособный спрос по сельскохозяйственной продукции. В стране 85% мощности рефрижераторов загружено мясом, которое не берут не потому, что в нем нет потребности, а из-за отсутствия платежеспособного спроса.

Здесь возможны два решения: либо выделять гигантские дотации из бюджета на то, чтобы снять часть затрат у производителей, либо увеличивать платежеспособный спрос, дать возможность людям получить дополнительные средства, благодаря которым они купят необходимую продукцию и «разошьют» эту технологическую цепочку. Именно в этом и будет состоять эффект от перепродажи ваучеров. Чтобы ваучеры не увеличили инфляцию, нужно позаботиться об их достаточном обеспечении акциями приватизируемых предприятий.

СОМНЕНИЕ. *Решение установить одинаковую стоимость чека для новорожденного ребенка и для человека пенсионного возраста, проработавшего 40—50 лет, нарушает социальную справедливость. Нужен дифференцированный подход.*

Дифференцированный подход в данном случае нереализуем. Стоило сделать первый шаг, как сразу возникли бы десятки предложений по дифференциации: на том же основании и в той же степени справедливых. Тогда нужно было бы учесть не только трудовой стаж, но и уровень душевого дохода семьи, соотнести стоимость чека с принадлежностью к социальной группе, дав пенсионерам и иждивенцам больше, чем рабочим, а жителям Крайнего Севера — больше, чем населению средней полосы России, и т. п. Если связать, например, стоимость чека с трудовым стажем, то нужно будет от людей требовать документы, подтверждающие их трудовой стаж, затем проверять сами эти документы, во избежание махинаций проверять тех, кто проверял эти документы, и т. д. Создается благодатная почва для коррупции. А система резко усложняется, становится громоздкой.

Правительство остановилось на самом простом решении, понимая, что оно не без изъяна. Однако в нем заложены внутренние механизмы социальной защиты. К примеру, многодетная низкодоходная семья получит больше приватизационных чеков. Автоматически происходит как бы выравнивание уровня жизни, снятие социальной несправедливости. Хотя полной справедливости достичь не удастся, да и вряд ли это возможно.

СОМНЕНИЕ. *Правительство все равно будет поддерживать предприятия — скорее всего, те, в акции которых вложили свои ваучеры бюрократы, а также чиновники фондов и комитетов имущества.*

В соответствии с Указом Президента о коррупции такие вложения чиновникам запрещены. В то же время, чтобы сохранить гражданские права на ваучер работникам государственной службы, фондов и комитетов имущества всех уровней Указом Президента «О развитии системы приватизационных чеков в Российской Феде-

рации» им разрешено для приобретения объектов приватизации вкладывать ваучеры и средства только в специальные инвестиционные фонды приватизации.

СОМНЕНИЕ. *И все же работники фондов и комитетов имущества в сговоре с биржевиками и мафией найдут обходные пути, чтобы скупить самые прибыльные предприятия. Стремясь удачно вложить свой ваучер, большинство населения не может рассчитывать ни на справедливость, ни на везение. Решающим фактором будет информированность относительно коммерческих перспектив отдельных предприятий. Однако нужными сведениями обладают как раз те, кто сейчас контролирует производство — хозяйственные руководители и государственные чиновники. Поэтому первым результатом ваучерного передела госсобственности будет то, что контроль за лучшими фондами сохранится в прежних руках, им же будет притекать и соответствующий доход...*

При приобретении работниками льготных акций по закрытой подписке ни фонды имущества, ни мафия, ни биржа не могут заставить их выбрать тот или иной вариант льгот или уступить свои акции этим структурам. А другим (не занятым на данном предприятии) лицам акции будут продаваться только на открытом аукционе, причем в большей части за ваучеры. Любой желающий может участвовать в таком аукционе. Другое дело, что нужно будет иметь достаточное количество ваучеров. Для информирования граждан о продаже акций на свободных торгах до 15 ноября 1992 г. будет опубликован перечень всех акционированных предприятий. Информация о торгах будет помещаться и в бюллетенях фондов имущества. А дальше все будет зависеть от ситуации на конкретном аукционе. Если будут злоупотребления, то с ними нужно бороться, как с нарушениями законов, через суд. Мы вынуждены будем учиться отстаивать свои права в суде, а не просто сетовать на недоработки законодателей.

Правительство установило номинал приватизационного чека в 10 тыс. руб. и утверждает, что на деле неважно, какая цифра будет на нем обозначена. Его реальную цену установят рынок, аукционы.

СОМНЕНИЕ. *Вокруг этой цифры в условиях бурной инфляции сразу развернулись споры, подстегивающие неверие населения в серьезность намерений правительства. Стали расхожими сравнения ваучера с теперь уже одним сапогом. Видимо, не стоило будоражить людей, называя какую бы то ни было рублевую величину номинала. В Чехо-Словакии, к примеру, обозначили номинал чека в условных очках. Что же такое ваучер? И как будет определяться его рыночная цена, пока ее предрекают в размере и 1000 руб., и 20 тыс. долларов?*

Номинал ваучера 10 тыс. руб. — условная цифра для перерасчета чеков в акции предприятий. При ее определении специалисты проделали достаточно сложные расчеты. Необходимо было учитывать не просто стоимость имущества в том виде, как она записана в бухгалтерских книгах, но и ту стоимость , по которой оно будет продано, а также оценить соотношение объема продаж по первому, второму и третьему способам приватизации. Госкомимущества готов поделиться подробной информацией, как исчислялся номинал чека. Но вряд ли это интересно широким слоям населения.

Значительнее важнее понять, что приватизационный чек — не денежная купюра достоинством в 10 тыс. руб., а ценная бумага, которая имеет не только номинальную, но и рыночную стоимость и подчиняется законам обращения ценных бумаг. Отсюда вытекает важное следствие. Работники приватизируемых предприятий покупают акции своего предприятия по льготной цене или по номиналу, и чек засчитывается при покупке по номиналу. Все остальные категории населения приобретают акции по рыночной цене на специальных аукционах. Чеки при этом будут иметь хождение по рыночной цене.

В соответствии с Указом Президента «О развитии системы приватизационных чеков в Российской Федерации» за ваучеры будет продаваться 80% всех акций предприятий, находящихся в федеральной, областной, краевой собственности, 35% — в собственности республик в составе РФ, 45% — в муниципальной собственности. Вторая и третья цифры по решению Советов народных депутатов соответствующего уровня могут быть увеличены до 80 и 90%. При продаже объектов, а также имущества или активов ликвидируемых предприятий на конкурсах, аукционах и инвестиционных торгах покупатель обязан оплатить приватизационными чеками 80, 35 (или 80) и 45 (или 90)% от продажной цены объекта, находящегося соответственно в федеральной и областной собственности, в собственности республик в составе РФ, в муниципальной собственности.

Обратимся к примеру. Допустим, продаются акции приватизируемого предприятия: 80% — за ваучеры, 20% — за деньги. Уставной капитал предприятия в ценах 1991 г. составляет 10 млн руб. Он разбит на 10 тыс. акций номиналом по 1 тыс. руб. По Закону о приватизации для определения рыночной цены акций должно быть продано 10% уставного капитала (за рубли и за ваучеры), т. е. 1000 акций будут реализованы в пропорции: 200 — за рубли, 800 — за ваучеры. Остальные акции будут проданы в аналогичной пропорции.

Предположим, было решено продавать все акции тремя лотами: за деньги — 200, за ваучеры — 300 и 500. Первый лот продан за 2,5 млн. руб., одна акция стоила 12,5 тыс. руб. Второй лот — за 60 чеков, т. е. на одну акцию (12,5 тыс. руб.) пришлось 0,2 чека, значит, один чек стоит 62,5 тыс. руб. Третий лот в 500 акций продан

за 75 чеков, т. е. один чек стоит 80 тыс. руб. Отсюда средняя цена чека составила 71 тыс. руб.

Конкретное соотношение цены одной акции в рублях и ваучерах будет различаться по аукционам. Но из тысяч отдельных сделок будет складываться общая тенденция. Знание этой информации скажется на поведении покупателей и продавцов ваучеров. Аналогичная ситуация наблюдается с долларами.

Как будут проводиться эти аукционы? Для каждого предприятия, преобразованного в АО, пройдет отдельный аукцион сразу после завершения льготной продажи акций работникам предприятий. Выставляемый на продажу на аукционе пакет акций будет дробиться, чтобы покупатели имели возможность приобрести даже небольшое количество акций. Не менее чем за месяц до проведения каждого аукциона о нем будет публиковаться информационное сообщение, где будут представлены важнейшие сведения о приватизируемом предприятии: объем и основная номенклатура выпускаемой продукции, стоимость основных фондов, запасы материальных ценностей и т. п. В аукционе сможет принять участие любое юридическое и физическое лицо — держатель приватизационных чеков. Для участия в аукционе нужно подать письменную заявку.

Нынешний курс ваучера в различных городах пока не опирается на результаты аукционов, а базируется на досужих ожиданиях. Реальный курс будет складываться начиная с 1993 г., когда ваучеры вступят в силу. Правительство ставит своей целью создавать условия, при которых рыночная цена чека будет существенно превышать его номинал. В этом случае говорить об ограблении народа несерьезно. Такие утверждения преследуют сугубо политические цели.

СОМНЕНИЕ. *При определении стоимости ваучера в 10 тыс. руб. основные производственные фонды оценены по остаточной стоимости без переоценки. В результате такой переоценки их стоимость возрастет в 20—50 раз. Почему номинал чека остается прежним?*

В постановлении правительства о переоценке основных фондов сознательно заложен пункт о том, что она не влияет ни на величину уставного фонда, который определяется по остаточной стоимости фондов, ни на размеры льгот трудового коллектива, установленных законодательством о приватизации. При соответствующем увеличении номинала чека работники приватизируемых предприятий не получат ни рубля больше, как они не получат ни рубля больше и при действующей схеме (переоценка проводится, но работники предприятий «отоваривают» свои ваучеры по допереоценочным ценам). То же самое имущество обменивается на тот же самый объем чеков.

Речь идет о чисто количественной операции, расчетных процедурах, цель которых — решить проблему амортизационной

политики, создать источники для амортизации. Поэтому все равно, какая цифра фигурирует на чеке. Если бы правительство поступило иначе, разрушилась бы вся система льгот. Ведь они привязаны к стоимости основных фондов. Пришлось бы немедленно пересматривать законодательство о приватизации.

Отразится ли переоценка основных фондов на «весомости» чека других работников, которые вынуждены приобретать имущество на аукционе? Стартовая цена на аукционе ценных бумаг определяется исходя из остаточной старой цены. Со стартовой ценой на аукционе ничего не произойдет, а продажная цена будет зависеть только от соотношения спроса и предложения. И переоценка здесь ни на что не влияет, ею нельзя ни повысить, ни понизить реальный объем имущества. Этот вывод подтверждает то, что сейчас муниципальная собственность продается гораздо дороже стартовой цены. Происходит это не потому, что ее переоценивали или не переоценивали, а от того, что есть спрос. То же самое будет и с немуниципальной собственностью.

При покупке акций по закрытой подписке и на специальных чековых аукционах при условии, что уставной капитал акционерного общества не переоценивается, ваучер сохранит свою покупательную силу на все время своей «жизни». На него можно купить в натуре столько же имущества, сколько и раньше, независимо от темпов инфляции.

СОМНЕНИЕ. *Покупка акций за ваучеры не принесет инвестиций производству. Даже хилый нынешний рубль лучше этой непонятной бумаги. Предприятия предпочтут ваучерам наличные деньги, и вся эта затея провалится и влетит России в копеечку.*

Ваучеры выпускаются в счет федерального бюджета от приватизации. Поэтому инвестор не должен ничего платить деньгами в федеральный бюджет, у него освобождаются средства для инвестиций. С другой стороны, в этой «затее» с продажей акций за ваучеры или деньги само предприятие, его администрация и трудовой коллектив ни при чем. Продавать акции вправе только собственник — государство. Делать это оно будет через фонды имущества. Участвовать в открытых аукционах (а они будут именно открытыми) могут все желающие.

Для ускорения продажи акций за ваучеры Указом Президента «О развитии системы приватизационных чеков в Российской Федерации» предусмотрен стимул: после завершения продажи установленного количества акций за чеки АО получает право приобрести участок земли, на котором оно расположено, по нормативной цене в порядке, установленном Указом Президента от 14 июня 1992 г. «Об утверждении Порядка продажи земельных участков при приватизации государственных и муниципальных предприятий, расширении и дополнительном строительстве этих предприятий, а

также предоставленных гражданам и их объединениям для предпринимательской деятельности».

Что касается затрат на программу наделения граждан приватизационными чеками, то их печатание стоило 136 млн руб., доставка в регионы — 156 млн, кроме того, были расходы по составлению списков, организации пунктов хранения, доставке и т. п. Регистрационный сбор при выдаче чеков установлен в 25 руб. с человека. Умножив его на 150 млн человек, получим 3,75 млрд руб. Видно, что этим небольшим сбором перекрываются все предварительные организационные затраты. В то же время надо понимать, что реальный эффект от приватизации несопоставим с затратами — это ускорение реформы, развитие экономики, ради чего на самом деле все это делается.

Правительство продекларировало, что в разделе государственного «пирога» создает всем равные стартовые возможности, раздав всем одинаковые чеки.

СОМНЕНИЕ. *Работники крупных и высокорентабельных предприятий получают доступ к доходным акциям, а работники бюджетной сферы и пенсионеры — Бог знает что и по рыночным ценам. Некоторые экономисты утверждают, что приватизационный чек, принадлежащий работнику крупного предприятия, стоит 20 тыс. долларов в пересчете на реальные деньги, а чек, полученный работником бюджетной сферы, — на два порядка меньше.*

Условия, конечно, неравные. Приобрести собственность по номинальной цене гораздо дешевле, чем на рынке. Будет расхождение между чеком, который использовал работник приватизируемого предприятия, и чеком, использованным, скажем, врачом или учителем. Величина этого расхождения зависит от доходности предприятия и размера дивидендов по его акциям. Но общая усредненная разница будет не в 100, а в 5—7 раз. Чтобы уменьшить социальную напряженность, ее нужно снизить в среднем по России до 1,5—2 раз (за счет большей «наполняемости» чека).

Но нужно понимать, что сами по себе приватизационные чеки здесь ни при чем. Если бы работник приватизируемого предприятия просто вкладывал свои рубли в акции своего предприятия без конкурса, а врач — по конкурсу, эффект был бы тот же. Это неравенство — в виде льгот трудовым коллективам и требования оставшуюся часть собственности продавать остальной части граждан на конкурсах или аукционах — заложено в Законе о приватизации и Государственной программе приватизации.

Появилось оно как компромисс в ходе бурных дебатов при обсуждении в Верховном Совете этих документов. Характерно, что те же самые люди, которые сегодня грудью встали на защиту прав работников бюджетной сферы и пенсионеров, на заседаниях парламента требовали существенного расширения льгот трудовым

коллективам. Но льготы одним возможны только за счет сокращения пая других. На эти компромиссы правительство пошло, в частности, чтобы создать социальную базу приватизации, «замешать» ее на личном интересе широких масс.

Теперь надо думать, как уменьшить неравенство возможностей. Чеки здесь могут сыграть, наоборот, положительную роль при достаточно солидной их «наполняемости» имуществом, в том числе за счет объектов муниципальной собственности, земельных участков, жилья. Если работники бюджетной сферы будут иметь ценную бумагу, рыночная цена которой существенно выше номинала, а работники приватизируемых предприятий по-прежнему при вложении чеков отдадут предпочтение своему предприятию, то расхождение за счет увеличения рыночной цены чека может быть сглажено, что позволит уменьшить социальную напряженность.

Один из ключевых моментов в программе приватизации — рождение и развитие инвестиционных фондов. Без них массовое развертывание народной приватизации действительно невозможно. Они помогут людям благодаря тому, что там будут работать профессионалы, способные анализировать финансовый рынок, доходность акций. Принят комплект нормативных документов: Указ Президента «О мерах по организации рынка ценных бумаг в процессе приватизации государственных и муниципальных предприятий», положение об инвестиционных фондах, положение о специализированных инвестиционных фондах приватизации, аккумулирующих приватизационные чеки граждан, примерный устав инвестиционного фонда, основные положения депозитарного договора, примерный договор с управляющим об управлении инвестиционным фондом, типовой проспект эмиссии инвестиционного фонда.

СОМНЕНИЕ. *Поскольку этих фондов еще очень мало и к работе они не готовы, уместно было бы пока не запускать в ход приватизационные чеки.*

Это опасение преувеличено. Во-первых, в стране уже действуют около 800 инвестиционных фондов. Фонды, аккумулирующие чеки, появятся очень быстро, отчасти старые перерегистрируются и новые возникнут. Опыт Чехо-Словакии показал, что сотни таких фондов были созданы за несколько месяцев.

Сдвиг сроков выдачи приватизационных чеков отрицательно скажется на работниках приватизируемых предприятий, которые захотят обменять чеки на акции своего предприятия. Для этой простой операции, которая будет проводиться в ноябре—декабре, не нужен посредник — инвестиционный фонд. А инвестиционные фонды начнут действовать в феврале—марте будущего года, когда начнут продаваться с аукциона акции. К тому времени фондов будет достаточно. Кроме того, к операциям с ваучерами активно готовятся коммерческие структуры (например, биржи), органы приватизации, Центральный банк России.

СОМНЕНИЕ. *Не получится ли так, что вместо ранее обещанной в Законе о приватизации жилищного фонда бесплатной пере-*

дачи жилья в соответствии с установленной нормой (не менее 18 кв. м общей площади на человека плюс 9 кв. м на семью, причем местные Советы вправе увеличивать размер бесплатно передаваемых жилых помещений с учетом его качества) население заставят выкупать его за чеки? И можно ли будет приобретать за ваучеры новое или ведомственное жилье?

Изменений в этом смысле нет. Значительная часть населения при приватизации жилья подпадает под эту норму, ей ничего не нужно платить. Чеки смогут использовать те, кто не укладывается в норму. Конечно, по объему имущества это не сотни миллиардов рублей, но все же не такая уж малая добавка, которая повысит ценность чека.

Сфера влияния ваучеров в нынешнем их понимании распространяться на вновь построенное жилье не должна. Ведь когда приватизируется автомобильный завод, то речь идет об его имуществе, но не о продукции — автомашинах. Но ситуация может измениться, если правительство и парламент примут решение расширить сферу обращения приватизационных чеков, скажем, оплачивать ими договоры добровольного медицинского и дополнительного пенсионного страхования, коммунальные услуги и т. п.

Что касается ведомственного жилья, то организация может согласиться продать его за ваучеры, понимая, что использовать в конечном счете она их будет на приватизацию. Однако в соответствии с Указом Президента организациям и предприятиям (в том числе торгующим) запрещается принимать приватизационные чеки в качестве платежного средства за товары, услуги и работы.

Одни люди лучше информированы относительно коммерческих перспектив отдельных предприятий, уже хлебнули рыночных отношений и сумели к ним приспособиться, а другие вообще ничего во всем этом не смыслят. Специалисты Госкомимущества работают над составлением рекомендаций, куда лучше вложить приватизационные чеки разным категориям населения. Но уже сейчас можно дать такие советы.

Не торопитесь — поймите, какую реальную стоимость вы держите в руках. Постарайтесь получить информацию о «понимающих» людях и коммерческих структурах (акционерные общества, товарищества). Они уже знают, что и у кого надо покупать, присмотрелись к предприятиям, акции которых будут выгодны. Но у них не будет хватать ваучеров, чтобы приобрести эти предприятия. Многие коммерческие структуры уже объявили о том, что расширяют уставной капитал и принимают приватизационные чеки в качестве взноса в него, делая их владельцев участниками своей фирмы. Постарайтесь изыскать возможность использовать приватизационные чеки как вклад в уставной капитал такой уже существующей и хорошо себя зарекомендовавшей фирмы.

Нужную информацию вы можете получить из передач радио и телевидения, из газет. Можете обратиться за помощью и консуль-

тациями к специалисту — финансовому брокеру (предварительно обязательно потребуйте показать лицензию Минфина на работу с ценными бумагами). Брокер пришлет вам бюллетени, публикуемые Российским фондом имущества и областными фондами имущества. В них сообщается о поступающих в продажу предприятиях. Он может прислать вам планы приватизации предприятий, где содержатся сведения, нужные вам как инвестору. Брокер может принять от вас заказ на покупку акций, помочь сформировать инвестиционный портфель и управлять им.

Необязательно покупать акции, как только началась их первичная продажа. Сплошь и рядом после первичной продажи по номиналу или через аукцион они будут падать в цене (в России так было практически со всеми акциями открытых компаний). Обесцененные — не значит плохие. Просто экономика сейчас в кризисе, и рынок ценных бумаг — тоже.

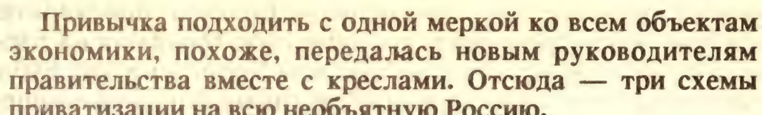
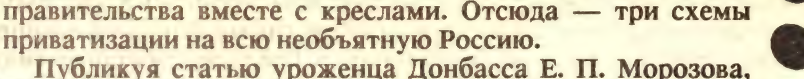
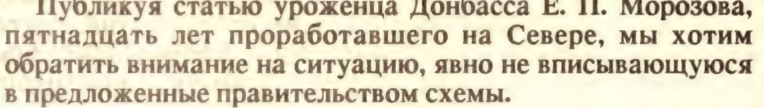
Если вы человек активный, попробуйте сами создать товарищество, соберите ваучеры со своих коллег, знакомых, родственников. Если хватит чеков, на аукционе выкупите магазинчик, фотоателье, звукозаписывающую студию, гараж, склад или парикмахерскую. Приобретя объект, новые его владельцы могут там работать сами, нанять работников или вообще сдать его в аренду.

Если ничего похожего вокруг не просматривается, а специально этим заниматься у вас нет ни возможности, ни желания, вложите чек в специализированный инвестиционный фонд приватизации, которому доверяете. И тоже обязательно требуйте показать лицензию на работу с ценными бумагами, а также информацию о том, куда фонд вложил и намерен вкладывать акции, какая доля средств фонда идет на его содержание.

В чем плюсы фондов? Через них вы фактически обмениваете один чек на акции многих предприятий, хотя на руки получаете одну акцию фонда. Во-вторых, инвестиции через фонд не будут облагаться налогом. В-третьих, для людей. не желающих самостоятельно следить за рынком ценных бумаг, «ухаживать» за своими инвестициями, фонд может быть достаточно надежной опорой.

А в чем минусы? Во-первых, фонду надо платить за услуги. Во-вторых, акции фонда будет трудно продать (трудно «вынуть» из него деньги). В-третьих, между вами и предприятием появляется посредник, который сам может стать источником риска.

Для людей, нуждающихся в особой социальной защите, будут создаваться чековые инвестиционные фонды социальной защиты. Для защиты интересов вкладчиков эти чековые фонды получили право страховать жизнь и здоровье своих акционеров, а также выдавать акционерам не более 50% дивидендов потребительскими товарами и в виде оплаты услуг, в том числе ритуальных. Все дивиденды по акциям детей, находящихся на полном государственном обеспечении, и детей-сирот фонд будет инвестировать в приращение их пая до совершеннолетия.


Привычка подходить с одной меркой ко всем объектам экономики, похоже, передалась новым руководителям правительства вместе с креслами. Отсюда — три схемы приватизации на всю необъятную Россию.

Публикуя статью уроженца Донбасса Е. П. Морозова, пятнадцать лет проработавшего на Севере, мы хотим обратить внимание на ситуацию, явно не вписывающуюся в предложенные правительством схемы.

КУДА БЕЖАТЬ АКЦИОНЕРУ

Е. П. МОРОЗОВ,
директор Магаданского механического завода

Наш завод входил в объединение «Северовостокзолото», будучи юридической единицей. С 1 ноября 1992 г. на базе этого объединения создано акционерное общество с дочерними акционерными предприятиями, в число которых входит и наш завод. Мы производим горнообогатительное оборудование, широкую номенклатуру запасных частей, в основном для добычи золота, делаем капитальный ремонт двигателей, морских военных и гражданских судов, которые остались нам в наследство от Дальстроя, выпускаем топливную аппаратуру, строительные ограждающие конструкции, чугунное и цветное литье, штамповки и т. д.

Обстановка на Севере всегда была сложной, а сейчас — тем более. Кроме тех проблем, которые мучили нас раньше,— погода, отдаленность от материка, — появились новые, порожденные перестройкой и распадом Союза.

Да, сегодня мы более свободны в своих действиях. Раньше потолок заработной платы составлял 300 руб., а потом накручивались отчисления. В результате, «набрав» эту сумму, люди просто прекращали работать. Условия такие же, как и у коммерческих структур: нет лишнего контроля, никто не мешает, ни в чем не ограничивает. Нет проблем, где достать сырье и материалы, — были бы деньги. Теперь сами поставщики предлагают то, что раньше мы никакими путями достать не могли, но деньги стали для всех проблемой...

Это мы приобрели. Теперь посмотрим, чего лишились. Рыночный механизм пока не работает, нет и государственного регулирования, поддержки, в чем всегда нуждался Север. Раньше создавались специальные государственные программы завоза продовольствия,

промышленных товаров — всего необходимого в наш регион. Их выполнение контролировали государственные органы. Сегодня таких программ нет. Но не создан и механизм, который стимулировал бы поставщиков везти продукты и товары на Север. А нам справиться с организацией перевозок непросто: смешанный транспорт, отдаленность — все это «влетает» в копеечку. В этом плане мы ощущаем большую потерю. Не случайно снабжение продовольствием и его качество резко ухудшились. Чтобы завезти фрукты и овощи, нужна авиация, а один борт стоит 5 млн руб. (по ценам начала сентября 1992 г. — прим. ред.). Все это ложится на стоимость продуктов. Достаточно сказать, что в сентябре в Магадане из фруктов были одни бананы по 450 руб. и очень редко еще что-то по аналогичной цене.

Естественно, страдает и производство. Со всего бывшего Союза мы везем сырье и материалы сначала по железной дороге до порта Ванино или Находки, а дальше морем пять—шесть суток до Магадана. Схема очень сложна, перевозки с каждым днем дорожают. Минимальный срок поставки из любой точки бывшего Союза — месяц-полтора. Бывает, что груз задерживается очень значительно.

Но мало произвести что-то. Надо произведенное продать, найти потребителя. Находясь в структуре «Северовостокзолота», мы работаем на добычу золота. Цена на золото сейчас почти максимальная. Но и затраты начинают превышать тот объем, который мы можем себе позволить. Горняки пытаются отказаться от тех нужд, которые не являются первоочередными. Без дизельного топлива они не обойдутся, а вот без нашей продукции некоторое время могут переждать. Поэтому в ущерб производству отказываются от технического обновления. Снижать цену мы можем до известного предела, поскольку увеличиваются затраты, особенно с ростом цен на энергоресурсы. Возможности диверсификации производства у нас тоже ограничены: неразумно производить товары в экстремальных условиях Крайнего Севера и везти их на материк. Эта продукция заведомо неконкурентоспособна. А нам досталось наследие Дальстроя — поставка топливной аппаратуры в подмосковную Коломну. Стальной прокат для ее производства мы получаем из подмосковной Электростали.

Конечно, такое положение заставляет людей задуматься, правильно ли они делают, что живут в этих районах. Не случайно так велик отток населения. Он был бы больше в несколько раз, если бы всем хватало контейнеров. Мы стали несравненно меньше заниматься социальными вопросами, чем раньше. Обычно мы строили жилье в 28 городах материка. Все это делалось с благородной целью — пенсионеры оставляли более дорогую квартиру в Магадане, а взамен получали более дешевую на материке, в городе или регионе, откуда приехали на Север. Разумнее проблему решить вряд ли было можно. Сегодня и на материке и в Магадане квартиры стоят очень дорого. Строительство потеряло смысл, поскольку цена

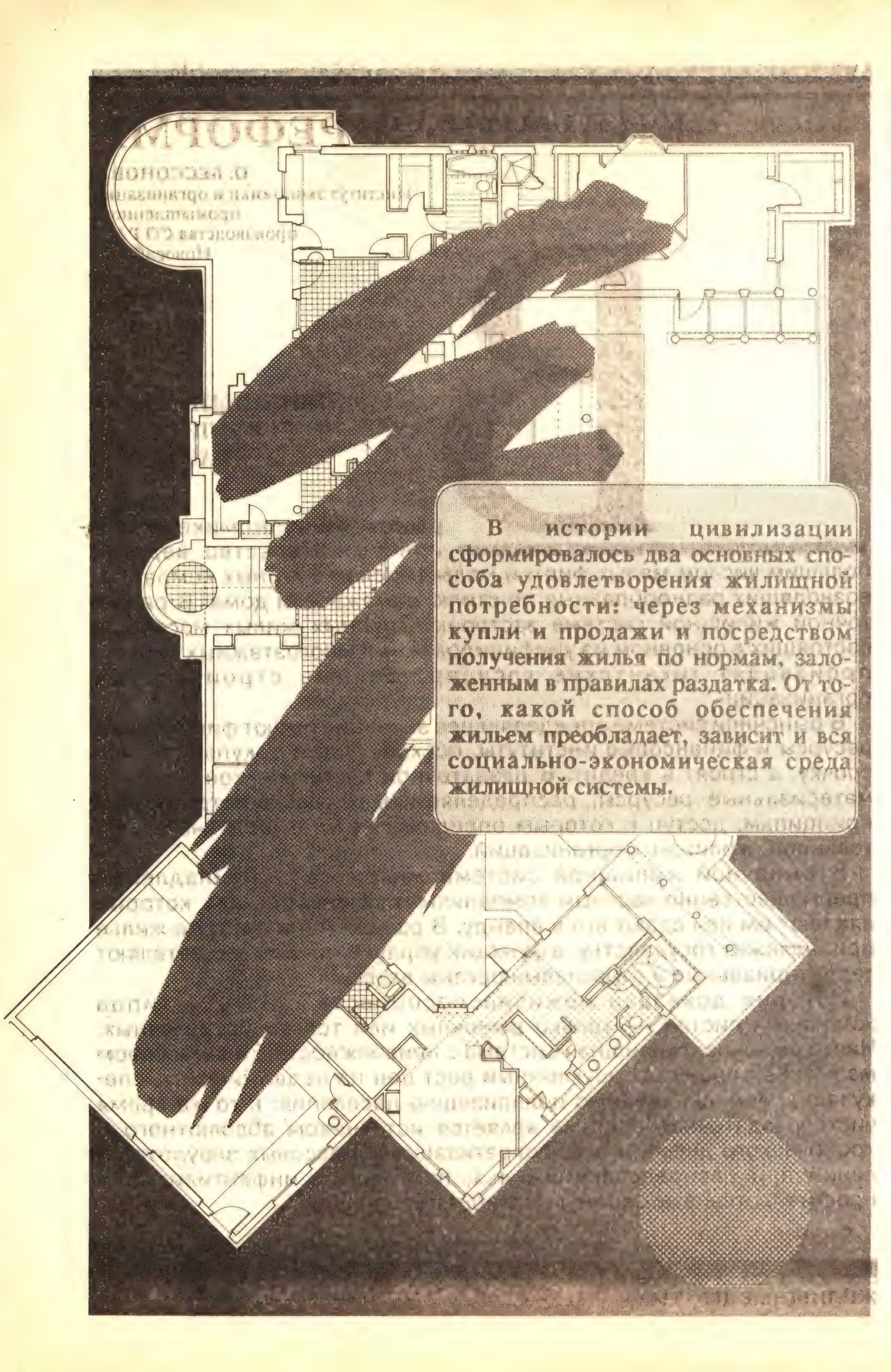
36- квартирного дома в Магадане подскочила за несколько месяцев с 11 до 90 млн руб. Таких денег у нас нет. Поэтому мы сначала отказались от промышленного строительства, а потом и от жилищного. Думаю, что вернемся к нему нескоро.

Всеобщая неплатежеспособность предприятий привела к тому, что по два-три месяца северяне остаются без заработной платы. Все лето наше предприятие сильно лихорадило. Надо же дойти до такого, чтобы деньги даже в одном и том же городе шли с предприятия на другое по полтора месяца! Видимо, кто-то ими за это время пользуется. Вот вам плоды монетаристской политики... При таком уровне цен, который сложился в Магадане, это сильный удар, особенно по многодетным семьям. И выехать на лето на материк дорого, и жить в Магадане дорого... Сейчас положение с заработной платой стабилизировалось, но те месяцы не прошли даром ни для самочувствия, ни для бюджета северных семей.

Сегодня выход из кризисного состояния связывают с приватизацией. Обычно приводят такой довод: она делает человека хозяином на предприятии, собственником. Но эта возможность едва ли просматривается у нас на Севере. Как может стать собственником чего-то временный человек? А на Севере подавляющее большинство работающих — люди временные, пусть они живут там даже 30 лет. Как тут можно говорить о собственности? Наши люди это не очень понимают. Усугубила ситуацию политическая обстановка, взаимоотношения России с другими республиками. У нас на золотодобывающих и других шахтах работает много украинцев, выходцев из Донбасса. Каковы взаимоотношения с Украиной, все мы знаем. Поэтому люди в растерянности: смогут ли они остаться гражданами Украины, работая на Севере? Примут ли их на Украине? Можно ли сохранить забронированную квартиру? И когда в этой нервотрепке руководитель говорит работникам: давайте будем собственниками, приобретем акции своего предприятия, на него смотрят как на безумного. О чем ты говоришь, помоги лучше поставить штамп в паспорте, чтобы после возвращения на Украине мне платили пенсию — так отвечают нашему брату. Все это понятно, поскольку начиная с апреля 1992 г. наши бывшие северяне не могут получить там пенсию в полном обьеме. Благородная цель приватизации разбивается о неуверенность в завтрашнем дне, о проблемы временного пребывания человека на Севере.

Наша администрация стремится освободиться от лишних людей. Но делается это без учета интересов тех, кто уже стал заложником всего происходящего.

А пока люди бросают поселки и расходятся, кто куда может... По сути дела, решение ситуации возложено целиком и полностью на самих северян. Правительства России, других республик эта проблема не волнует. Но здесь, бесспорно, нужны решения на уровне правительств...


В истории цивилизации сформировалось два основных способа удовлетворения жилищной потребности: через механизмы купли и продажи и посредством получения жилья по нормам, заложенным в правилах раздатка. От того, какой способ обеспечения жильем преобладает, зависит и вся социально-экономическая среда жилищной системы.

ЖИЛИЩНАЯ РЕФОРМА

О. БЕССОНОВА,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск

ЖИЛИЩНЫЙ РЫНОК И ЖИЛИЩНЫЙ РАЗДАТОК

В рыночной экономике жилищное строительство ведется большим числом малых фирм и малым числом крупных компаний, возводящих разнообразные по стилю и этажности дома. В раздаточной жилищной системе застройку крупных жилых массивов, состоящих в основном из унифицированных многоэтажных блоков, производят гигантские государственные строительные организации.

В рыночной системе определяющее значение имеют финансовые ресурсы и финансовые институты, поскольку дом покупают в рассрочку, а строят в кредит. В раздаточной системе узкое место — материальные ресурсы, распределяемые по административным принципам, доступ к которым определяет в конечном счете деятельность жилищных организаций.

В рыночной жилищной системе жилой фонд принадлежит преимущественно частным компаниям и частным лицам, которые владеют им или сдают его в аренду. В раздаточной системе жилье принадлежит государству, а функции управления им осуществляют территориальные и отраслевые органы власти.

История доказала нежизнеспособность «чистых» типов жилищных систем — только рыночных или только раздаточных. Чисто рыночная жилищная система с неизбежностью и в массовом масштабе порождает неуклонный рост цен на недвижимость, спекуляцию землей, сильную поляризацию населения; в то же время чисто раздаточная система является источником абсолютного и хронического дефицита, бюрократизации и массовых злоупотреблений при распределении жилья, психологию инфантилизма и просительства, выраженную в синдроме «give me».

Все эти естественные, но отрицательные для общества явления, присущие самой организации жилищных систем, массовое обыденное сознание помещает под рубрикой «жилищная проблема». В научной рефлексии жилищная проблема отражает лишь способ организации, определенный тип жилищной системы, а не является продуктом злой воли или деятельности недоучившихся правителей.

Методом проб и ошибок большинство рыночных стран пришли к необходимости использования раздаточных механизмов для сбалансирования жилищной ситуации в целом: стали создаваться общественные секторы для малообеспеченных, выдаваться индивидуальные субсидии и пособия по квартплате.

Такое же движение в противоположную сторону сделали и правители раздаточных систем, допустив жилищную кооперацию и так называемое (чтобы не сказать — частное) индивидуальное строительство. Вспомним, что в сталинский период не было никаких других форм обеспечения жильем, кроме государственной, но жилищная политика Хрущева была нацелена отчасти и на создание иных жилищных секторов.

После введения альтернативного сектора и преобразования в смешанные типы, но при сохранении исходной доминанты, жилищные системы испытали благотворное стабилизирующее воздействие этих изменений. Однако через некоторое время в рыночных системах с раздаточными «островками» к проблемам чисто капиталистического свойства добавились проблемы «социализма»: коррупция, взяточничество, перепродажа муниципального жилья, огромное число желающих урвать дармовое жилье, варварские способы его эксплуатации. Вскоре был найден выход — объем общественного сектора должен быть строго ограничен и периодически подвергаться социальной инвентаризации — распродаже, приватизации. В таком сложном балансировании происходит процесс функционирования современных рыночных систем, то широко допускающих, то максимально сокращающих раздаточные жилищные отношения внутри себя.

Раздаточные системы после включения в них квазирыночных элементов также почувствовали смягчение экономических и социальных конфликтов, однако одновременно прочувствовали и угрозу самому способу их организации — все большее число людей стремилось приобрести жилье за деньги и значительно быстрее, чем это им предписывала система в соответствии с местом в очереди. Пришлось принимать административно-репрессивные меры, и царство раздатка было восстановлено.

Несмотря на близость ситуаций, с которыми приходилось сталкиваться в своей истории рынку и раздатку, между ними существует принципиальное различие. Жилищный рынок сам добывает средства на существование, он конкурирует за ресурсы, которые могут быть использованы и в других сферах. И получает их только в том случае, если может предложить более эффективные образцы

деятельности и тем самым всегда имеет стимул к самосовершенствованию.

Другое дело — жилищный раздаток. Он получает ресурсы извне, перерабатывает их мощными строительными организациями и вновь требует причитающуюся ему долю ресурсов.

Именно эта существенная разница снимает вопрос, что лучше — рынок или раздаток. Неизвестно... это зависит от многих факторов, но прежде всего от наличия материальных и финансовых ресурсов, которые можно расходовать, не получая взамен ничего, кроме покорности граждан и возможности тотального контроля над ними.

Осознание этого факта отменяет проблему выбора — нужен или нет жилищный рынок в России, лучше будет от этого или хуже. Ситуация экономического упадка, на которую непосредственно повлиял жилищный раздаток, не оставляет никаких сомнений.

Это демонстрируется всей новейшей историей жилищной реформы в России в период с 1985 г. Сама идея преобразования жилищных отношений возникла с уменьшающимся количеством ресурсов, которые можно было выделить на жилищную сферу. Однако в связи с некоторой экономической стабилизацией 1988—1989 гг. разговоры об улучшении положения дел в жилищном секторе приобрели традиционный характер. Обсуждались не пути перехода к рынку, а способы совершенствования раздаточных отношений: больше и качественнее строить, справедливее распределять, эффективнее эксплуатировать жилье.

При очередном экономическом срыве вновь усилилось звучание рыночных мотивов — отсутствием средств у государства была обоснована идея приватизации жилья. В конце этого года, когда планировались бюджетные расходы и жилищной отрасли грозила полная финансовая катастрофа, все усилия и внимание политиков были сосредоточены на ускоренной приватизации, но как только средства были найдены и минимальные дотации выделены, процесс приватизации перестал волновать лиц, принимающих решения, и приобрел достаточно целенаправленный характер.

ПРИВАТИЗАЦИЯ: НЕ ЦЕЛЬ, А СРЕДСТВО

Процесс приватизации жилья тормозился на стадии обсуждения законопроекта выбором способа передачи квартир тем, кто в них живет. Любая платная приватизация шокировала защитников «интересов народа», а потому возобладал принцип бесплатной раздачи. Именно таким способом были приватизированы высококомфортабельные квартиры в центральных частях города этими «представителями народных интересов». А кто из них не заплатил за дополнительные квадратные метры, имеют возможность использовать очередной государственный дар — ваучер.

Впрочем, все происходящее, похоже, является закономерным ходом реформирования раздаточных жилищных систем.

Венгерские исследователи констатируют, что и в их стране кадровая элита провела приватизацию жилого фонда на чрезвычайно выгодных для себя условиях (Венгерский меридиан, 1991, № 1. С. 38). Но, возможно, это поможет сместить акценты в ходе жилищной реформы и продумывать не только способы того, как «класс имущих» в государственной собственности станет подлинным владельцем своих хороших, отличных и роскошных квартир, но и способы конструирования институтов рынка, меры социальной защиты малоимущих и возможности существования самого жилищного строительства, захлебывающегося без соответствующих финансовых институтов.

Может быть, именно поэтому обществу внушается настойчиво мысль о том, что к жилищному рынку, и следовательно, к капитализму, можно прийти только через приватизацию? Однако еще в 1887 г. это виделось прудонистам «в форме требования превратить каждого съемщика в собственника своего жилища». Они были уверены, что это — способ достижения социальной справедливости, поскольку «общество превращается таким путем в совокупность независимых свободных квартировладельцев».[1]

Другими словами, приватизация жилья — лишь инструмент в руках идеологов социальных реформ, она может быть в равной степени использована как при переходе от «капитализма» к «социализму», так и наоборот. Все зависит от системы мероприятий в целом, целей реформы и способов ее достижения.

Это подтверждает и тот факт, что в социалистической Кубе жилье было приватизировано росчерком пера генерального секретаря Ф. Кастро еще в 1987 г., однако это лишь в малой степени изменило государственное регулирование жилого фонда Кубы. Большая доля жилья была передана и жителям Болгарии еще до болгарского перестроечного периода, но это не сняло актуальность конструирования стратегии перехода к жилищному рынку в этой стране.

Приватизация не является мероприятием, автоматически приводящим к изменениям рыночного характера. Не является она и средством улучшения жилищной ситуации, если не встроена в соответствующий комплекс мер, от полноты и адекватности которого социально-экономической ситуации и зависит успех реформ раздаточных жилищных систем. Очевидно, комплексы мер по реформированию жилищных отношений не являются случайным набором мероприятий, они основаны на жесткой логике и определенной последовательности их реализации.

ИЗ ДВУХ БЕЗНАДЕЖНОСТЕЙ МЫ ВЫБИРАЕМ ТРЕТЬЮ?

Если на время забыть о 1992 г. и о том, что жилищная система уже разворочена непродуманными и непоследовательными

1 Энгельс Ф. К жилищному вопросу. М., 1983. С. 24.

действиями разных правительственных кабинетов, то на тот момент, когда был поставлен вопрос о жилищных преобразованиях, возможны были две стратегические линии.

Первая опирается на исходное состояние жилищного сектора и психологию жителей бывшего Советского Союза, где доминировал государственный жилой фонд и преобладали уравнительные ценности. В этой ситуации преобразования в направлении рыночной жилищной системы с встроенным в нее социальным сектором должны были быть направлены на последовательное сокращение государственного сектора за счет создания экономических механизмов «выталкивания» высокодоходных и имеющих развитые жилищные потребности социальных групп на свободный рынок. В этом случае приватизация жилья прямо противопоказана, так как платежеспособные группы начинают приобретать свои, как правило, приличные квартиры и покупать готовое бывшее государственное жилье. Стало быть, не будет создано давление спроса на первичном жилищном рынке нового строительства, а возникнет избыточный спрос на вторичном рынке готового жилья. Запрет на приватизацию, с одной стороны, и сосредоточение усилий по созданию рынка жилищного строительства — с другой, при некотором «отступном» за государственные квартиры привел бы к оттоку жителей из государственного несбалансированного жилья в частный сектор личного владения. Это был бы не мгновенный акт, а достаточно длительный период, в течение которого с помощью механизмов дифференциации квартплаты и ставок налогообложения состоятельные граждане переселялись в частное жилье, провоцируя рост жилищного строительства. Оставшийся государственный жилой фонд должен был быть преобразован в муниципальный и поделен на две формы владения: арендную — распространяющуюся на высококачественное жилье с эффективной (возмещающей затраты на содержание) арендной платой, и государственную, распространяющуюся на бедные слои населения и средние по качеству здания. Механизм перераспределения средств от арендной платы дал бы возможность содержания жилья для бедных.

Другой вариант реформы раздаточной системы соответствует ситуации, сложившейся в большинстве стран Восточной Европы, где развиты кооперативно-частный сектор и жилье, находившееся в личном владении. В этом случае включается механизм приватизации жилья так, чтобы достаточно быстро все государственное жилье было приватизировано и получило статус либо жилищных товариществ, либо кондоминиумов. Социальная помощь оказывается уже не через проживание в государственном секторе как в первом случае, а через предоставление индивидуальных субсидий. Частное жилищное строительство в этом случае нуждалось бы в серьезных финансовых посредниках, кредитующих одновременно и население, и строителей, и развивалось бы медленно.

Тот путь, по которому пошла Россия, как всегда, особый. Жилищная реформа здесь не является отдельным предметом раздумий, она всегда либо следствие необходимости «связывания» денег населения, либо результат «неплатежеспособности» государства, либо унифицированная часть программы приватизации вообще. На конец 1992 г. практически все преобразования в жилищной системе России были лишь рефлекторным актом на внешние спонтанные воздействия и не завязаны в единую логическую цепочку. Каждое новое решение принимается исходя из новой (зачастую противоположной) логики, чем предыдущее, а предшествующее часто уже является трудно преодолимым препятствием для последующих актов реформы.

Кабинет Рыжкова видел в приватизации жилья средство «откачки» денежной массы с потребительского рынка. При Силаеве приватизация жилья рассматривалась как фискальная мера для пополнения государственного бюджета, в программе «500 дней» даже подсчитывался возможный доход от этого мероприятия. Наконец, команда Ельцина видит в жилищной приватизации действие покаявшегося государства и возвращение собственности народу. А сам термин и смутные ощущения о смысле приватизации были почерпнуты из практики развитых рыночных стран (в основном Англии), где периодический выкуп муниципальных квартир рассматривается как естественный механизм сосуществования раздаточного сектора и рыночной системы. Разнообразие толкований приватизации жилья и мотиваций ее осуществления и привело к хаотичному принятию постановлений, законов и указов, ориентирующихся на задачи определенного периода и дезориентирующих ситуацию в целом.

В итоге мы имеем результат, прямо противоположный исходным намерениям. Идеологи и политики жилищной реформы не раз говорили о необходимости жилищного рынка для состоятельного в финансовом плане населения и об обязательной государственной поддержке тех слоев, которым это необходимо. На самом деле на незащищенное пространство выброшены именно те, кто нуждается в помощи, а государственные квартиры получили те, кто в состоянии прикупить отдельный коттедж в ближайшем пригороде.

И у правительства нет ни денег, ни квартир, ни даже распорядительной силы, чтобы как-то защитить обездоленных.

В этих условиях заниматься социальной инженерией и разрабатывать программы перехода к жилищному рынку просто бессмысленно, ситуация давно и безнадежно вышла из-под минимального контроля руководящих структур. Единственное, что остается,— это выработать позицию быстрого реагирования на изменяющиеся обстоятельства, имея в арсенале все необходимые средства для маневрирования.

Изложены результаты включенного наблюдения попыток развития массового индивидуального жилищного строительства в новосибирском Академгородке. Время наблюдения — 1988—1992 гг. Основные участники событий:

*** группы жителей Академгородка, работников Новосибирского научного центра, объединившихся в попытке получить участки под индивидуальное жилищное строительство (более 2000 человек);**

*** органы местной власти Советского района Новосибирска, на территории которого проживают будущие индивидуальные застройщики;**

*** первичный пользователь и фактический распорядитель земельных площадок, на которых можно развивать индивидуальное жилищное строительство в окрестностях новосибирского Академгородка, — академическое ведомство в лице Президиума Сибирского отделения Российской Академии наук.**

Основной результат включенного наблюдения.

Движение индивидуальных застройщиков — это неравная борьба одиночек за частную собственность и индивидуальную свободу в обреченной социалистической системе.

ВАС ТУТ НЕ СТОЯЛО, А ВПРОЧЕМ...

Уроки одного социального эксперимента

С. Г. КРАПЧАН,
кандидат экономических наук,
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН,
Новосибирск

Массовые попытки начать индивидуальное жилищное строительство вызваны к жизни решительным изменением законодательства, регулирующего сферу жилищных отношений. Осознанная в этот период невозможность государства решить жилищную проблему вынудила тогдашнее руководство «приоткрыть шлюзы» и для индивидуалов. А затем перестройка придала ускорение этому процессу.

С 1988 по 1992 г. сделана попытка определить законодательную основу осуществления прав граждан на индивидуальное жилищное строительство в городской черте, упростить его процедуру, привлечь к этому широкие слои населения и перенести центр принятия решений на местный уровень.

Список важнейших постановлений и решений:

15.12.87 г.	Постановление СМ РСФСР «О порядке утверждения прейскурантов на строительство жилых домов и объектов культурно-бытового назначения» № 408	О праве местным органам утверждать новые прейскуранты на строительство индивидуальных домов без предварительной регистрации в Госстрое РСФСР
30.12.87 г.	Постановление СМ РСФСР «О переводе строительных, монтажных и ремонтно-строительных организаций и предприятий на полный хозяйственный расчет и самофинансирование» № 522	О развитии оптовой торговли стройматериалами, сокращении номенклатуры централизованно распределяемых строительных материалов, изделий и конструкций
21.04.88 г.	Постановление СМ РСФСР «О мерах по ускорению развития индивидуального жилищного строительства» № 141	О резком увеличении обьемов строительства индивидуального жилья, снятии необоснованных ограничений по отводу участков, в том числе в городах
24.05.88 г.	Постановление СМ РСФСР «О мерах по ускорению развития жилищной кооперации» № 103	О возможности разработки индивидуальных проектов, о разрешении продажи домов жилищных кооперативов в личную собственность, включении ремонтных работ кооперативного жилья в план по государственному жилому фонду
26.08.88 г.	Постановление СМ РСФСР «О работе советских и хозяйственных органов по обеспечению выполнения программы жилищного и культурно-бытового строительства в свете решений ХХУП сьезда КПСС» № 359	Об увеличении обьемов индивидуального жилищного строительства местными Советами и Госстроем РСФСР, о содействии продажи населению стройматериалов
16.02.90 г.	Постановление СМ РСФСР «О порядке определения размеров земельных участков, предоставляемых гражданам для индивидуального жилищного строительства, и размера жилого дома, принадлежащего гражданину на праве личной собственности» № 53	О праве местным Советам определять размеры участков, размер и этажность принадлежащего гражданам индивидуального дома

15.03.91 г.	Постановление Президиума Верховного Совета РСФСР и СМ РСФСР «О мерах по ускорению земельной реформы» № 891-1	О праве каждого гражданина России на получение земельного участка площадью до 15 соток в течение 1 месяца с момента подачи заявки для индивидуального строительства
25.04.91 г.	Земельный кодекс РСФСР, Постановление Верховного Совета РСФСР «О введении в действие Земельного кодекса РСФСР»	О праве приобретения в собственность (за плату или бесплатно — по решению местного Совета) земельного участка под индивидуальное жилищное строительство
19.05.91 г.	Указ Президента СССР «О новых подходах к решению жилищной проблемы в стране и мерах по их практической реализации»	О беспрепятственном выделении участков под застройку, о первоочередности ссуд для застройщиков, об опережении обустройства территорий под индивидуальную застройку
11.10.91 г.	Закон РСФСР «О плате за землю», постановление Верховного Совета РСФСР «О введении в действие Закона РСФСР «О плате за землю»	О вводе с 1 января 1992 г. оплаты за землю в форме земельного налога, арендной платы, нормативной цены земли, в том числе для передачи в собственность граждан
25.02.92 г.	«Порядок определения ставок земельного налога и нормативной цены земли» (утвержден постановлением Правительства РФ № 112)	Об установлении ставок налога на землю, занятую индивидуальным жилым фондом, в размере 3% ставки земельного налога соответствующей зоны города, поселка. Устанавливается нормирование площади земельных участков под индивидуальную жилищную застройку с взиманием двукратного размера налога при превышении установленной нормы
17.04.92 г.	Инструкция по применению закона РСФСР «О плате за землю» (Министерство финансов РСФСР, № 21, Комитет по земельной реформе и земельным ресурсам при Правительстве Российской Федерации, № 2-10-1/ 1020, Государственная налоговая служба РФ, № 11).	О взимании за предоставляемые в собственность гражданам земельные участки для индивидуального жилищного строительства нормативной цены земли, равной 50-кратной ставке земельного налога

Итак, с одной стороны — местные власти, ведающие развитием территории, с другой — застройщик, желающий построить дом на этой территории. Но хотя в постановлении Совета Министров РСФСР «О введении в действие Земельного кодекса РСФСР» говорится о необходимости пересмотра и отмены всеми ведомствами

нормативных актов, противоречащих кодексу, т. е. фактически об изъятии земли у ведомств и передаче ее в ведение местных Советов, законодательство фактически не обеспечило передела земли, оставив ее у ведомств, а процедура взаимоотношений индивидуальных застройщиков с ведомствами по поводу приобретения у последних земельного участка под строительство жилья не определена. То есть наши законы определяют, КАК получить землю у того, у кого ее НЕТ.

Так, по закону гражданин обращается в местную администрацию с заявлением, и она выделяет ему в месячный срок участок под застройку. Но местная администрация городов и сельских районов не может распорядиться землей без согласия первичного пользователя, а права первичных пользователей на распоряжение землей никто не отменял.

Будучи «идеологически чуждым», индивидуальное строительство не может претендовать на те ресурсы и организационно-технологическую базу, которые обслуживают институт государственного обеспечения жильем.

Выход в том, что либо движение индивидуальных застройщиков должно иметь законодательно определенную «долю» в этих сферах, либо создавать свои источники развития, либо дожидаться реформирования системы жилищных отношений в целом. Перед застройщиками-индивидуалами Академгородка стояли задачи: получить земельные участки под индивидуальное жилищное строительство и попытаться создать строительно-технологическую базу, чтобы возводить индивидуальные дома с минимальным привлечением существующих строительных мощностей.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА: ПРЯМО ИЛИ НАЛЕВО?

Обозначились три возможных пути.

Один из них, назовем его «законопослушный», предполагал использование определенных законом процедур: сотрудничая с местными структурами власти, которые пытаются осуществить свои права на землю, наладить взаимоотношения с реальными владельцами земли, цивилизованно договориться со всеми заинтересованными сторонами.

Другой путь можно назвать «научно-технократическим»: получить земельный участок под какой-то научно-технический проект, где и развивать одновременно строительство коттеджей. Можно привести в качестве примеров проекты «Технополис», «Свободные творческие территории», «Экодом».

Третий путь — это «самозахват». Нашлись многоопытные люди, распрощавшиеся с иллюзиями и настаивавшие на самовольном захвате участков под строительство.

Конечно, был еще и четвертый путь, который можно назвать «блатным» или «мафиозным»: получение участка, используя связи,

предоставляя услуги, дав взятку и пр. Но этот путь для большинства населения недоступен.

НАШИ ЭТАПЫ

Начало движению было положено в конце 1987 г. постановлением СМ РСФСР «О мерах по ускорению развития индивидуального жилищного строительства».

Начали раздаваться призывы использовать окрестности Академгородка под индивидуальное жилищное строительство, пошла неорганизованная пропаганда индивидуального жилья. Отдельные группы во главе с обозначившимся лидером (условно назовем его «лидер № 1») предпринимают «походы на место», подбирают возможные площадки под застройку. Выражается недовольство тем, что пользователь земли — академическое ведомство — не занимается этим вопросом. Лидер № 1 ведет агитацию среди жителей Академгородка, привлекает внимание руководства ведомства к этой проблеме.

«Массовый» этап: с лета по декабрь 1988 г.

Начинается с первой конференции будущих индивидуальных застройщиков, которую организовал лидер № 1. На конференцию были приглашены представители местной власти и академического ведомства. Никаких решений принято не было. Как следствие — активизация усилий индивидуальных застройщиков по выработке собственной программы действий.

В ходе обсуждений в стенах местного Совета, который предоставил застройщикам обширный зал для регулярных собраний, стало ясно, что ключевыми моментами в осуществлении индивидуального строительства являются получение земельного участка под строительство и создание материально-финансового задела для начала строительства. В это время лидер № 1 уже находился в составе рабочей группы академического ведомства по отводу земельной площадки, с индивидуальными застройщиками работать практически перестал. Появляется лидер № 2, с четкой программой действий для решения ключевых вопросов. В частности, выдвинуто предложение создать потребительско-производственные кооперативы при учреждениях Новосибирского научного центра, где его работники могли бы зарабатывать деньги на будущее строительство. «Закон о кооперации» давал такую возможность.

Профсоюзные организации научных подразделений поддерживали такие кооперативы потому, что те брались самостоятельно себя чем-то обеспечивать, снимая эту нагрузку с профсоюзов. Велись переговоры о том, что те, кто будет строить себе коттеджи, возвратят квартиры в академическое ведомство, которое передаст их нуждающимся. Предполагалось, что академическое руководство также благосклонно отнесется к деятельности таких кооперативов по тем же соображениям.

В местном Совете идея создания таких кооперативов тоже нашла поддержку: было зарегистрировано 18 кооперативов, а в апреле 1989 г. — их объединение «Сибэкс». Стали обособляться следующие направления деятельности:

* получение земельного участка под строительство;

* проектирование такого дома, чтобы он мог быть построен индивидуальным застройщиком максимально независимо от условий площадки и наличия дефицитных централизованных коммуникаций, так называемого «автономного экологически чистого коттеджа»;

* правовое и экономическое обеспечение деятельности входящих в «Сибэкс» кооперативов.

Этот период в наибольшей мере характеризовался осознанием общей цели, корпоративным духом, наличием общих интересов.

В ноябре—декабре 1989 г. была организована массовая акция, в ходе которой большинство институтов Новосибирского научного центра одновременно направили письма-запросы академическому руководству по поводу скорейшего выделения территории вблизи Академгородка под индивидуальное коттеджное строительство.

«Формальный» этап: декабрь 1989—октябрь 1991гг.

Организованное и внутренне структурированное движение, говоря высоким социологическим словом, «пытается встроиться в сложившуюся систему общественных отношений». Другими словами, движение налаживает контакт с внешним миром как единая организация, пытается закрепиться в формальных структурах, действует в соответствии с официальными правилами организации.

Первым шагом в этом направлении, казалось, можно было рассматривать распоряжение академического руководства о создании на своей территории зоны индивидуальной застройки.

Высшим органом, регламентирующим деятельность по отводу земельных участков и организации строительства в этой зоне, определялся Совет, формируемый из представителей индивидуальных застройщиков и утверждаемый и контролируемый ведомством.

В этот же период будущие застройщики направляли значительные трудовые и финансовые усилия на проектирование поселка и строительство экспериментального коттеджа с автономными системами жизнеобеспечения: он в материальной форме выражает идею движения индивидуальных застройщиков Академгородка, с ним в значительной мере были связаны их надежды. Этот дом, проект которого рождался в ходе обсуждений-семинаров будущих индивидуальных застройщиков Академгородка — инженеров и ученых разных специальностей, в своей основе имеет интересные экологические и социальные принципы. Его конструкция такова, что конкретные застройщики могли самостоятельно и достаточно дешево построить его, не будучи чрезмерно зависимыми от имеющейся строительной базы, системы централизованных коммуникаций: кроме воды и электроэнергии на освещение, он ничего

не требует. Строительный материал изготавливается грунтоблочной машиной прямо на строительной площадке (об этом проекте читатели могли узнать из статьи И. А. Огородникова (ЭКО, 1992, № 8).

В это время создается и инженерно-технический центр «Экодом», в рамках которого концентрируется деятельность по разработке и строительству экспериментальных индивидуальных домов.

Наконец, «формальный период» характеризовался активным взаимодействием движения индивидуальных застройщиков с местной властью. В 1990—1991 гг. высшим руководством России принимались меры к усилению местной власти и передаче ей функций «центра». Поэтому взаимодействие и нахождение взаимопонимания с местной властью представлялись индивидуальным застройщикам весьма перспективными.

Первый результат этого взаимодействия — решение районной депутатской комиссии о льготном налогообложении потребительско-производственных кооперативов индивидуальных застройщиков. Накапливаемую прибыль предполагалось направить на индивидуальное жилищное строительство. Райисполком выделил земельные участки для строительства экспериментальных экодомов-коттеджей. Районный Совет содействовал проведению международного семинара по проблемам экологического коттеджного домостроения, совместно с застройщиками организовал и провел конкурс на проект поселка коттеджей. Индивидуальные застройщики обсуждали с Советом и исполкомом вопросы совместного участия в строительстве индивидуального жилья, при условии, что исполком окажет содействие в выделении земельных участков под строительство и возьмет на себя координацию застройки, а застройщики привлекут к строительству необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы.

В местные органы власти района было направлено 2000 заявлений на выделение земельных участков под индивидуальное жилищное строительство с гарантиями материального обеспечения начала строительства.

С этими же предложениями застройщики обращались и к руководству академического ведомства, но не получили у них поддержки. Кроме того, застройщики пытались отстаивать свои интересы в предложенной ведомством структуре — Совете, включить в его состав своих представителей.

Но строительный сезон 1991 г. заканчивался, а земельных участков под индивидуальное жилищное строительство отведено не было. В сентябре 1991 г. объединение «Сибэкс» выступает с обращением к сессии Совета народных депутатов района о том, что при декларированном содействии индивидуальные застройщики не получили поддержки официальных структур, в том числе и местной власти.

ДИАЛЕКТИКА ЦЕЛИ И ДВИЖЕНИЯ

В социологических теориях, описывающих стабильные общества, после так называемых «формальных этапов» социальных движений наступает «институциональный этап», при котором движение группы лиц становится частью общественной структуры. Наши застройщики этого не дождались.

То, что довелось наблюдать в жизни, я охарактеризовала как «распад движения», его невозможность встроиться в общественную жизнь, сохранив свою суть и цели. В чем это выразилось?

В октябре 1991 г. руководство «Сибэкса» на одном из своих заседаний констатировало, что все предоставленные законом возможности индивидуальные застройщики Академгородка использовали, но цели не достигнуты. Единственное оставшееся средство — самозахват участков под индивидуальную застройку, пока еще вне той зоны, которая была определена для этих целей академическим ведомством.

Во главе с новым лидером этот процесс начался в стихийной, а затем в организованной форме. Завершился распад движения индивидуальных застройщиков летом 1992 г., когда даже те из них, кто не участвовал в самозахвате и до последнего момента надеялся получить землю «из рук» руководства ведомства, зарегистрировали независимое товарищество индивидуальных застройщиков для строительства коттеджей в отведенной для этих целей ведомством зоне, нарушив предписанные положениями руководства правила организации строительства. А академическое ведомство в июле—августе в свою очередь приняло распоряжение, по которому распределять участки между подразделениями, в которых работают будущие индивидуальные застройщики, будет руководство академического ведомства пропорционально очереди нуждающихся, а внутри этих подразделений список тех, кому будет позволено строить себе коттедж, будет определяться администрацией совместно с профсоюзом.

ВСЕ КАК В СТАРЫЕ ДОБРЫЕ ВРЕМЕНА, НЕ ПРАВДА ЛИ?

Почему же распалось движение, более четырех лет добивавшееся своих целей? Обусловлено такое развитие местными особенностями или можно говорить о более общих закономерностях?

Задачи движения исходили из предположения о возможности их достижения при прежней жилищной системе. Но это предположение не оправдалось: на деле продолжает действовать механизм распределения жилья, игнорирующий интересы и возможности населения и вневедомственных структур. И если раньше ведомство распределяло квартиры, то теперь этот распределительный механизм «перерабатывает» еще и исходный ресурс — земельные участки под строительство жилья.

Каков может быть прогноз развития данной ситуации? Постараемся высказаться осторожнее, опасаясь «эффекта самореализующегося прогноза», ибо прогноз, на мой взгляд, неутешителен.

Работающего «рыночно-демократического» механизма приобретения желаемого по типу собственности и комфортности и качества жилья не будет еще очень долго. Возможность создания такого институционального механизма вне существующей жилищной системы, на мой взгляд, нереальна, а внутри нее — проблематична. Тривиальный вывод о необходимости изменения (причем, долгого и эволюционного) системы экономико-политических отношений в целом для изменения отдельных сфер общественной жизни вновь демонстрирует свое торжество.

Но не менее важен и тезис о необходимости формирования команд, групп, пытающихся реализовать свои цели отличающимся от общепринятого путем, на местном уровне. 3% участков под индивидуальное жилищное строительство на территории академического ведомства, отведенного им под индивидуальную застройку, решением его руководства отдают наиболее активным представителям движения индивидуальных застройщиков, которые сами и должны определить этот список. Итак, уже 3% будущих жителей сами определили и добились реализации своего выбора в отношении будущего жилья. Ценность горизонтальных взаимодействий, прежде всего персонифицированных, должна, на мой взгляд, возрастать и, как следствие, возрастать эффективность групповых действий.

Поэтому, хотя как массовое явление реализация «рыночно-демократического» подхода в жилищной системе не состоится еще очень долго, для групп организованных людей, объединенных этой общей целью, такой механизм реализуется уже сегодня.

Готовы ли мы к рынку жилья?

В. И. ЗУБОВ,
Заслуженный экономист РСФСР,
зам. председателя комитета по экономике мэрии,
Новосибирск

Сейчас главный вопрос не в том, какое строить жилье, а как продолжить и завершить начатые жилые дома и не допустить полного развала строительного комплекса.

Тенденция падения обьемов жилищного строительства хорошо видна за последние четыре года. Так, в 1988 г. было введено в эксплуатацию 678 тыс. кв. м общей площади жилых домов (второй результат за все годы существования города). В 1989 г. сдали в эксплуатацию только 595, а в 1990 г. — 497,9 тыс. кв. м. В 1991 г. цены в строительстве по сравнению с 1.01.84 г. возросли в 3—5 раз и ввод жилья сократился до 348 тыс. кв. м. А в 1992 г. в январе—марте рыночный коэффициент

(отношение действующих цен к ценам на 1.01.84 г.) составил 14,75; в апреле—мае — 18—20, а в июне уже превысил 35.

На финансирование жилищного строительства влияют наличие кредитов, величина кредитной ставки, налог на добавленную стоимость и платежеспособность дольщиков.

В 1992 г. мы впервые почувствовали, что при огромном количестве банков практически невозможно взять кредит на строительство. Так, под четыре строящихся кооперативных дома мы запросили кредит в 100 млн руб. Фактически с большим трудом получили кредит для двух кооперативов на 50 млн руб.

В 1989 г. Сбербанк давал кредит под ЖСК на 20 лет из расчета 0,5% годовых; в 1991 г. этот процент возрос в 6 раз, а в 1992 г. — в 30 раз. Ставка за кредит для организаций в 1990 г. была 8—15% годовых, в 1991 г. — 20—35%, а в мае 1992 г. — 80%, что вообще неприемлемо для капитального строительства.

Трансформация 5% президентского налога в 28-процентный налог на добавленную стоимость также не придала энергии заказчику.

В 1992 г. впервые за все время существования нашей страны неплатежеспособными оказались 90% всех предприятий и организаций. Поэтому привлечь средства даже плановых дольщиков практически очень сложно.

В создавшейся обстановке объемы жилищного строительства продолжают уменьшаться.

Развернувшемуся строительству коттеджей также был нанесен серьезный удар, так как себестоимость коттеджа в 4—5 комнат составляет 1,5 млн руб. Возможно ли в существующих условиях говорить о серьезном рынке жилья? Стоимость трехкомнатной квартиры в настоящее время составляет 0,7—1 млн руб., а средняя зарплата в июне 1992 г. чуть-чуть превышала 3 тыс. руб. Если в 1989 г. средняя зарплата была практически равна стоимости 1 кв. м общей площади жилых домов, то в настоящее время, чтобы заработать на 1 кв. м жилья, надо трудиться 3—4 месяца.

Кооперативы неожиданно с 1 января 1992 г. попадают под пресс со всех сторон.

Введение свободных цен на материалы, повышение цен на тепло и электроэнергию, рост зарплаты строителей привели к увеличению стоимости 1 кв. м жилья в 14—15 раз (с 250 руб. за 1 кв. м в ценах на 1.01.84 г. до 3500 руб. в ценах 1992 г.).

Внес свою лепту и Сбербанк. Только за пользование ссудой член кооператива за 20 лет должен выплатить больше, чем стоит вся квартира на момент сдачи дома в эксплуатацию.

Посильный вклад в увеличение стоимости затрат на строительство еще на 28% внес председатель Правительства России (налог на добавленную стоимость). Так, дом стоимостью (в ценах 1.01.84 г.) 1 млн руб. в свободных ценах 1992 г. будет стоить 14 млн руб., а т. Гайдар добавил сюда еще 14х0,28 = 3,92 млн руб.

На первый взгляд, все эти прибавки обходятся постановлением № 40 Правительства РСФСР от 14 декабря 1991 г., где записано, что местные Советы могут предоставлять компенсацию малоимущим гражданам до 70% стоимости строительства индивидуального и кооперативного жилья за счет своих бюджетов. Но здесь вышли две неувязки. Во-первых, малоимущими оказались 80—90%. Во-вторых, удельный вес средств, выделяемых из городского бюджета на капитальное строительство, снизился с 30% в 1990 г. до 1% в текущем году и за счет выделенного городского бюджета не покрывается даже кредиторская задолженность на 1.01.92 г. Только за январь строители наработали в долг на 50 млн руб.

А тем временем обеспеченность жильем в городе составляет всего около 15 кв. м общей площади на одного человека, т. е. ниже санитарных норм. Сюда входит около 800 кв. м ветхого жилья, свыше 2 млн кв. м жилья без каких-либо удобств; свыше 1 млн кв. м составляют общежития, для перестройки которых в квартиры потребуется 10—15 лет и порядка 2—3 млрд руб. А за 1991 г. в городе зарегистрировано 13,61 тыс. браков!

Если говорить о перспективах мэрии, которая в недавнем прошлом была основным заказчиком по строительству жилья, то можно отметить следующее.

1. Количество дольщиков, участвующих через мэрию, сократилось с 500 в 1990 г. до 80—100 в текущем году и в дальнейшем будет сокращаться.

2. В настоящее время сформировано 10 кооперативных домов. Мы планируем их достроить в 1992—1994 гг. и больше формировать кооперативы не будем.

3. Обьем бюджетных средств, направляемых на строительство жилья и обьектов соцкультбыта, сократился с 35% в 1989 г. до 5% в 1992 г., и перспектив на увеличение инвестиций нет.

Таким образом, в 1993—1995 гг. мэрия будет строить в год не более 150 тыс. кв. м жилья (достройка кооперативов, 100—150 квартир в год под переселение жителей из аварийного жилья; 200—300 квартир для переселения жителей под строительство дорог, метро, инженерных коммуникаций и 200—300 квартир для многодетных семей и других категорий с самым низким уровнем дохода). Для получения средств будет строиться 200—300 престижных квартир на продажу по коммерческой цене.

Таким образом, текущая пятилетка будет настоящими «годами застоя» в жилищном строительстве, и ухудшения жилищных условий не произойдет только потому, что с 1991 г. в городе прекратился прирост населения.

Нарисованная картина не вселяет оптимизма, но, видимо, пришла пора сказать, что если мы стремимся к рынку, то надо усвоить, что пора бесплатной раздачи квартир канула в лету и существование 100-тысячных очередей на получение квартир совершенно бессмысленно.

Полагаю, что сегодня, чтобы активно строить квартиры на продажу, нужны следующие условия.

1. Снижение кредитной ставки до 20—25% в годовом исчислении.

2. Резкое увеличение кредитных ресурсов. Для нашего города эта сумма должна составлять 3—5 млрд руб. в год.

3. Отмена налога на добавленную стоимость.

4. Понижение уровня инфляции с 20% в месяц до 10—12% в год.

5. Снижение налогов на прибыль с тех, кто вкладывает деньги в социальную сферу.

Что касается кооперативов, то государство в силах поставить материалы на строительство кооперативных домов по оптовым, а не по биржевым ценам или дать соответствующую компенсацию всем сформированным ЖСК. Администрация города может найти общий язык со Сбербанком, заинтересовав его решением собственных задач (сегодняшних и завтрашних).

Для того чтобы можно было купить квартиры, необходимо, чтобы каждый работающий мог взять долгосрочный кредит в размере не менее стоимости квартиры под не более чем 3% годовых. Кредиты должны даваться на 20—50 лет, и погашение их части должна взять на себя фирма, где человек работает.

Надо также отменить правило, что человек может приватизировать квартиру только один раз.

ЕСТЬ ЛИ ШАНСЫ У НОВОСИБИРСКОГО АКАДЕМГОРОДКА?

Ю. П. МАШАРОВ,
Новосибирск

Сегодня для «наукоградов» в России не оказалось места. Время ведомств проходит. Они упускают свой и наш шанс. Наука в ее сегодняшнем облике уже не в состоянии встать на ноги и тем более поднять Академгородок. Приходит время физических лиц, которые вынуждены будут организовывать новые инфраструктуры под кардинально новые цели. Академгородку предстоит из научно-технологического центра федерального значения превратиться в «точку роста» будущего социально-экономического развития Новосибирской области и всего Западно-Сибирского региона. Нужны осознание своей значимости и согласованные действия специалистов, живущих в Академгородке: ведь кадровый потенциал — это главный и очень рентабельный ресурс городка.

ЭВОЛЮЦИЯ НЕ-ГОРОДОВ

Последние два года в Академгородке шло обсуждение варианта его развития в виде отдельного города или технополиса. При этом неявно предполагалось, что существующие материальная и организационная инфраструктуры достаточны, чтобы оправдать такое название, и все дело заключается в том, чтобы подготовить и подписать официальные бумаги.

Но так ли это?

К Академгородку, так же, как и к почти всем другим российским наукоградам, проблематично применение самого понятия «города», «городского образа жизни», «городского хозяйства» и т. д. Это скорее продукты слободизации, т. е. процессов массового создания поселений при «фабриках». Отсутствие реального самоуправления (когда материальные и финансовые потоки входят в поселение через местную власть и ей регулируются), необходимой плотности социокультурной среды и ряда других факторов заставляет утверждать, что мы имеем дело с не-городами и даже с не-городами-в-проекте.

В свое время такие поселения появились в России в результате приоритетного включения концепции технократического развития в складывающуюся государственную идеологию. Низкий уровень производительных сил страны, неразвитость инфраструктуры, слабость транспортной системы и средств связи, специфические формы управления — все это требовало найти особую форму территориальной организации фундаментальной и прикладной науки, подготовки кадров высокой квалификации и рациональной системы их использования. В стране стали создаваться территориально и организационно единые системы, сочетающие все компоненты цепочки: фундаментальная наука — прикладная наука — опытное производство — серийное производство — подготовка кадров всех уровней. Такие территориально сблокированные системы появились уже в 20-е годы, сначала в авиации, авто- и

тракторостроении, затем в химической промышленности, металлургии и т.д. Часто во главе их становился ведущий ученый, проявивший организаторские способности, реализуя монофокусную систему принятия решений...

На сегодня сложилась разветвленная сеть специализированных научных и научно-технологических центров со специфической социальной средой, особым типом менталитета и психологической организации.

За рубежом, в других социальных и политических условиях, подобные поселения превратились в ядра регионального развития. На смену лидерской иерархической структуре принятия решений пришла полифокусная. Целеуправление деятельностью в таких поселениях начало осуществляться через задание местными властями с помощью экономических и других неадминистративных методов региональных приоритетов, вытекающих из соответствующих программ развития. В результате поселения превратились в города в полном смысле этого слова.

В СССР смена приоритетов технологического и научного развития, появление и стремительное развитие новых отраслей знания не приводили к смене опробованной формы территориальной организации науки и научно-производственной деятельности. Не произошло необходимого изменения социальной организации, сохранился стиль управления и организации жизнедеятельности, показавший свою эффективность в условиях 30-х годов и усиленный общей «закрытостью» системы. Управление научно-технической и производственной деятельностью в наукоградах ведется попрежнему на основе официально представляемой по бюрократическим каналам статистической и отчетной информации. Все это привело в начале 80-х годов к консервации социальной среды и менталитета, а затем, естественно, — к потере позиций, достигнутых на предыдущих стадиях.

В этих условиях ведомственные администрации российских наукоградов сконцентрировали свои усилия на следующих сценариях спасения существующих организационно-экономических структур, при которых предусматривается поступление необходимых финансовых и других ресурсов в наукограды через ту же строго иерархическую систему управления.

1. Инициирование создания российских и международных фондов поддержки, тематических (поддержки физиков-ядерщиков, химиков, биологов и т.п.) или территориальных (российский, сибирский, уральский и т.п.).

2. Привлечение крупных коммерческих спонсоров. Правда, неясны мотивы, которыми администрации могут привлечь инвестиции коммерческих структур в такую нерентабельную сегодня и в обозримом будущем в условиях инфляции отрасль, как наука. Кто для них может выступить гарантом? Что будет использовано в качестве залога?

3. Выход на международный рынок труда для продажи наукоемких услуг отдельных специалистов и целых коллективов. Подключение к международным проектам для компенсации невостребованности ученых внутри России (участие в создании глобальной информационной сети, всемирной экологической полиции, мировом экологическом мониторинге, проекте СОИ для всего мира и т.п.). И неясно, зачем нужно лишнее посредническое звено при выходе на этот рынок.

4. Подготовка «правильной» приватизации имеющейся ведомственной недвижимости производственного и соцкультбытового назначения.

Между тем в настоящее время в Академгородке предельно обострилась

проблема сохранения, рационального использования и воспроизводства действительно высококвалифицированных специалистов. Обусловлено это отсутствием заказов от традиционных мощных потребителей: ни государство, ни отрасли не могут сегодня финансировать научные исследования. Из-за бедственного положения с приборами о международном уровне исследований приходится говорить уже не как о правиле, а как об исключении. Результаты НИОКР почти не пользуются спросом у производителей товаров и услуг. Объемы финансовых поступлений от эпизодических случаев «внедрения» научных результатов в практику народного хозяйства сейчас (и в ближайшем будущем) из-за инфляции не только не дают прибыли, но даже не окупают затраты на внедрение.

Все больше ведущих ученых реального международного уровня квалификации уезжают из Академгородка либо надолго на работу по контракту, либо на еще дольше со сменой гражданства. Этот процесс вступает в свою финальную стадию, и скоро в Академгородке останется ограниченное количество профессионалов международного класса, которые не уедут, исходя из принципов, не имеющих отношения к науке и их судьбе как специалистов. По оценкам российских и зарубежных исследовательских коллективов, сознательная миграция из науки за рубеж или в ненаучные сферы деятельности достигнет в ближайший год в России 12—15%. Причем это коснется наиболее активной и творческой части ученых и специалистов.

Эту волну отлива накроет еще более мощная волна административных сокращений из-за недостатка финансов. В дополнение к этому процессу происходит массовый уход на работу в малые негосударственные структуры, которые из-за ограниченности своих возможностей зачастую не позволяют им реализовать свою квалификацию.

НАС ВОЗВЫШАЮЩИЙ ОБМАН

Осознанию существующего положения и разработке проектов развития Академгородка мешают устойчивые мифы нашего социума.

* Миф о международном уровне интеллектуального потенциала у научных сотрудников Академгородка. Особенно он распространен в коллективах, преимущественно работавших на военно-промышленный комплекс. Эта самооценка игнорирует тот факт, что с распадом ВПК потеряли свой статус и смысл входящие в него элементы. В другой системной организации будут другие критерии качества интеллекта. В этой ситуации надежды на некоторую инвариантность сохраняются лишь у сотрудников, занимавшихся на международном уровне классическими фундаментальными исследованиями и преподаванием. Таких было немного, а сейчас осталось совсем мало (основная масса уже работает по контрактам за рубежом).

* Миф о возможности конверсии и перестройки под новые социально-экономические условия существующих оргструктур по управлению НИОКР и другими производствами, работавших ранее по проблематике ВПК. При этом совершенно не учитывается, что конверсия влечет и изменение системы управления разработками и производственными процессами, исследования спроса и т. п., с принципиально иными способами организации работы персонала. Наши базовые производства и структуры управления НИОКР не смогут произвести такую реорганизацию самих себя. Надо менять не вывески.

* Миф о «малом бизнесе», который юридически уже отпочковался от

институтов и производств, но использует их базу. Но такой бизнес может существовать и развертываться только в рамках инфраструктуры развивающегося и поддерживающего его «большого бизнеса» (в его «порах»). При распаде «большого бизнеса» «малый» должен найти другую подпорку, например, государственную программу по развитию малого бизнеса или что-либо еще.

* Миф о возможности продажи результатов НИОКР и промышленности Академгородка за СКВ, который поддерживается текущим курсовым соотношением рубля и доллара. Сопутствующая ему психологическая эйфория заставляет закрывать глаза на незнание реального устройства и сложности рынков наукоемкой продукции, информационных рынков, отсутствие необходимой инфраструктуры и профессиональной посреднической деятельности в этой сфере в России.

* Миф о помощи свыше (от государства или еще откуда-нибудь извне) — следствие многолетнего воспитания в духе иждивенчества, а также предыдущих мифов.

* Миф о единственности пути достижения успехов в науке через многолетнее «воспитание» в научной школе, работу в большом коллективе соавторов бок о бок, использование собственной солидной материально-технической базы, зданий и т.п.; в виде фона декларируется, но полностью игнорируется на деле тот факт, что мировая наука давно развивается совершенно другими путями («незримые колледжи») без привязки ее к материальной собственности и без бартерного обмена интеллектуальной собственности на возможность пользования зданиями, приборами и другими рутинными услугами со стороны научно-организационных мэтров.

Мифы до сих пор поддерживаются в Академгородке достаточно мощными социально-экономическими структурами, существуют коллективы, занимающиеся поиском и попытками осуществления перспективных проектов его развития.

А жизнь идет своим чередом. На уровне федерации, области, города, в других регионах сейчас реализуют свою жизненную энергию и профессиональный потенциал многие десятки специалистов-организаторов из Академгородка. Их уход из района уменьшает наши шансы на выживание достойным путем без социально-экономического коллапса и затяжной реанимации.

СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ

Почему бы не создать одну из будущих точек роста экономики сибирского региона России на базе новосибирского Академгородка? Это поселение, имеющее в настоящий момент статус части Советского района г. Новосибирска, обладает одним из самых концентрированных и высококвалифицированных «месторождений» специалистов и ученых в Российской Федерации.

Подобный кадровый ресурс приравнивается в мире к наиболее значимым и стратегическим. В современной мировой практике наличие специалистов во многом определяет перспективы социально-экономического развития регионов: от того, насколько высок их творческий потенциал, зависит потолок развития региона. Регионы, отказавшиеся от постоянно идущей конкурентной борьбы за интеллект, обречены после утечки кадрового потенциала на продажу своих неконкурентоспособных предприятий и основных фондов и переход в положение сырьевых придатков и рынка рабочей силы для других регионов и транснациональных корпораций.

Советы и администрации сибирских краев и областей будут по мере осоз-

нания всего этого целенаправленно включаться в процесс реорганизации управленческой структуры имеющегося научно-технического потенциала, стремиться превратить специализированные научно-технологические поселения в социально-экономические центры развития регионов, придавая им облик реальных городов, организуя их через городские, а не ведомственные органы управления.

Несомненный приоритет получат те научные направления, которые найдут свое место в региональных программах развития. Можно заранее прогнозировать, что регионы уже в ближайшее время проявят интерес к технологическому обеспечению жизненно важных сельскохозяйственных программ и программ создания новых автоматизированных систем в промышленности (по причине недостаточной квалификации персонала).

В этом сценарии Академгородок неизбежно будет играть важную (и мучительную) роль в качестве экспериментальной площадки для отработки будущих схем взаимодействия федеральной и региональной администраций с научно-технологическими и инженерными коллективами и предпринимателями.

***

Мы являемся свидетелями глубинного кризиса традиционных ценностей, конкуренции новых идеологий. Следует ожидать в ближайшее время появления нового сознания (может быть, даже религиозного) и новых форм религиозно-культурного подвижничества, направленного на выращивание рефлексивных жизненных стилей. Место Академгородка с его мощным глубинным и неиспользованным миссионерским деловым потенциалом в этом духовном возрождении невозможно переоценить. Здесь наконец-то может востребоваться до сих пор находившийся в тени гуманитарный пласт Академгородка. Начнет реализовываться то предназначение, для которого, по большому счету, он и был создан. Более того, именно этот пласт может стать основой не только социальной и духовной, но и финансовой состоятельности Академгородка. Пришло время для своеобразного духовно-делового прорыва его накопленного потенциала внутрь региона. Спрос на такую деятельность есть уже сейчас. Более того, за нее готовы платить.

В каких организационных формах и конкретных направлениях может реализовываться такая миссионерская деятельность (в широком смысле этого слова — от религии и мировоззрения и до бизнеса)?

Это может быть:

* обучение будущих предпринимателей их будущей профессии и организации их работы в условиях рынка;

* адаптация зарубежных партнеров к нашей зубодробильной и нелогичной реальности. Переводы с языков и на языки, толкование терминов, обычаев и культурных традиций;

* экспертизы и мониторинг экологической и радиационной обстановки, различных проектов и начинаний, а также качества товаров и услуг;

* информационные, организационные, юридические, разъяснительные и другие услуги;

* создание муниципальных трастов, холдингов, бирж, банков, брокерских контор и других элементов рыночного социума. Организация различных высокорентабельных коммерческих фирм, вкладывающих часть прибыли в коммунальные потребности.

Реально такая деятельность в Академгородке уже началась, характеризуясь небывалым по недавним меркам трудо-

вым подъемом. К сожалению, она по-прежнему носит характер какого-то полузапретного плода. О ней не говорят громко и прилюдно. Никто из власть имущих реально не помогает. Последняя находка районной власти — это использование единственного приличного здания в районе не для консолидации различных сил выживания, а для налоговой инспекции и службы по эмиграции студентов. Более того, попытки заняться всерьез деловым миссионерством воспринимаются официальными лицами с неодобрением или с пренебрежением.

А миссионерский деловой потенциал Академгородка, понимаемый в широком смысле,—это сейчас главный ресурс, который может при разумном подходе дать необходимые финансовые инвестиции для сохранения городка и придания импульса его дальнейшему развитию.

Этот миссионерский заряд Академгородка известен и за рубежом. Он неотвратимо заражает иностранцев, попадающих к нам, и при повторном приезде в Россию, иностранцы во что бы то ни стало стремятся попасть в Академгородок еще раз.

Я оптимист. Течение событий все равно прибьет нас к этому берегу, но сможет ли наш хваленый интеллектуальный потенциал хоть на йоту уберечь нас от закипающей дикости бытия? Или этот потенциал так и не сможет перейти от научных экспериментов, лемм и теорем к осознанию окружающей действительности и своей роли в ней? Хватит ли его на большее, нежели, покричав на митингах, засунуть голову в науку, абстрагируясь от окружения, как страус?

Время и место ставит над нами интереснейший эксперимент не регионального, а глобального значения. Выясняется реальная цена советского интеллектуального потенциала.

* *

СНИМЕМ ЛИ ШАПКУ ПЕРЕД ЗАКАЗЧИКОМ?

Помнится, в бытность службы на Тихоокеанском флоте попалась мне на глаза интересная статья в «Военном зарубежнике» с описанием американского опыта по подготовке корабля к длительному плаванию. Меня, тогда командира одной из тыловых частей, поразила та легкость, с которой помощник командира корабля по материально-техническому снабжению обеспечил всем необходимым громадный авианосец в считанные дни, на что нашему неповоротливому тылу потребовалось бы не менее месяца. А все потому, что американская система снабжения, базирующаяся на частных специализированных фирмах, более гибка и эффективна, чем наши неповоротливые плановые тыловые структуры, где, как правило, всегда чего-то не хватает.

Сегодня, работая в одной из служб Черноморского флота по планированию ремонта вооружения на боевых кораблях, я все больше убеждаюсь в том, что организация ремонта порядком обветшала. Ремонт вооружения на кораблях ведут заводы-изготовители и специализированные части флота. С недавних пор, когда цены на энергоносители и сырье резко возросли, подскочила и стоимость ремонта. К примеру, стоимость ремонта противолодочного вооружения в 1992 г. возросла в 16 и более раз по сравнению с 1991 г. И виной тому — резко возросшие накладные расходы, в которые стали включать все что угодно: от возросшей стоимости энергоносителей и сырья до штрафов за несвоевременную выгрузку вагонов. На непосредственный ремонт вооружения по действующим прейскурантам отводится всего 15—20% общей суммы ремонта, на услуги, связанные

с ремонтом — неизмеримо больше средств. Содержать бригаду специалистов, прибывающих на флот с завода-изготовителя вооружения, намного дороже, чем сама их работа. К тому же потребность в денежных средствах растет так быстро, что госбюджет не успевает их выделять. Предприятия-монополисты продолжают диктовать флоту свою волю. Таким образом, мы окунулись в еще более затратную экономику по сравнению с той, которую недавно имели.

Мы пришли к выводу, что нужно чаще привлекать к ремонту вооружения на кораблях, коммерческие структуры — малые предприятия и организации с ограниченной ответственностью. Взять хотя бы регулировку, наладку, техническое обслуживание вооружения, на которые почти не требуется материальных затрат. При их выполнении малое предприятие в основном тратит средства только на оплату труда специалистов, а завод «накручивает» себестоимость и на все остальное.

Опыт минно-торпедного отдела Черноморского флота показал, что ремонт вооружения и регулировочные работы удается удешевить на 25—30%. Более того. Некоторые заводы-изготовители вооружения вне пределов Украины идут на создание коммерческих структур в виде своих филиалов в зоне Черноморского флота. Формируя эти структуры из местных кадров и наделяя их полной экономической самостоятельностью, заводы — изготовители вооружения избавляются от таких непроизводительных затрат, как оплата резко возросших командировочных (суточных), дороги в оба конца, проживания специалистов в гостиницах и др., что позволяет им вкладывать больше средств из непроизводственной сферы услуг в производственную сферу, действуя через эти коммерческие образования.

Работа с коммерческими структурами заметно оживила интерес бывших монополистов, таких, как «Севастопольский завод им. С. Орджоникидзе», завод «Персей», НПО «Муссон», к тем заказам флота, которыми не так давно они пренебрегали. Конечно, сегодня еще не все работы можно переложить на новые рыночные структуры. Заводы-монополисты обладают мощной, хотя и дорогостоящей производственно-материальной базой. Основную часть работ по корабельному ремонту ведут они, но новоявленные конкуренты все чувствительнее стали наступать им на пятки. Теперь и руководству флота стало легче разговаривать с высокомерной заводской элитой, которая все чаще стала снимать шапку перед Заказчиком. Уходят в небытие те времена, когда Исполнитель беззастенчиво диктовал свою волю Заказчику. Неуютно почувствовали себя и командиры частей, которые в себестоимость ремонта вооружения на кораблях привыкли относить затраты, связанные со своей бесхозяйственностью. Если, например, раньше при подготовке корабля к длительному плаванию специалисты частей заносили в акты дефектации «чохом» все вооружение, то теперь, когда в отделах и службах флота стали считать копеечку, завышение объемов ремонта стало неприемлемым. Стали придерживаться принципа: «Доверяй, но проверяй». Конечно, до настоящего рынка, где платят только по факту, нам еще далеко. Иногда так и подмывает «порадеть родному человечку» в лице подчиненных частей. Нет-нет, но идешь на поводу своих (родных) ремонтников, чтобы поддержать их на «плаву», но тенденция к жесткому курсу «зарплата по труду» все настойчивее прокладывает себе дорогу. Иначе будет господствовать беспредел, когда миллиарды тонули в песке плановой экономики.

Э. ЗАЙЦЕВ,
капитан 2-го ранга запаса, инженер по планированию производства
минно-торпедного отдела Черноморского флота, Севастополь

НАУКА ВЫЖИВАТЬ

★★

И. САМАХОВА,
кор. ЭКО

Рассуждения о необходимости спасения российской науки стали дежурной темой прессы и различных высоких собраний. Пока Президент, правительство и парламент уговаривают друг друга сделать все, чтобы не ослабить научно-технический потенциал страны, реальные бюджетные ассигнования на науку стремительно сокращаются. Если смотреть правде в глаза, это одна из немногих отраслей, ущемление которой не отражается непосредственно на жизненно важных функциях общественного организма. Ясно, что в прежних масштабах и в традиционных формах науке не выжить. В общем виде понятен и выход: все, кто может, должны самостоятельно зарабатывать на жизнь — тогда бюджетных средств, вероятно, хватит на то, чтобы хоть в какой-то мере поддерживать поисковые исследования. В разных концах страны научные коллективы на практике осваивают самый актуальный на сегодня принцип: «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих».

«ГЕРМЕС» НАЧИНАЕТ И...

Кризис особенно больно ударил по «оборонке». Еще стоит на окраине Москвы комплекс добротных зданий НПО «Астрофизика», еще строга охрана и блестит свежей краской стенд «Победители социалистического соревнования» — но пустынно на полутемных этажах, вдруг мелькают в коридоре немыслимые на секретном объекте «лица кавказской национальности» в униформе спекулянтов, а разговорчивая секретарша жалуется, что вот очки у нее сломались и некому в лазерном-то институте новую линзу выправить — мастера-оптики первыми разбежались, не вынеся тягот конверсии.

Мало удовольствия описывать судороги гиганта, разные части тела которого объявляют о своем суверенитете: то опытное производство «делает ручкой», то дальний лесной полигон требует свободы, еще не ведая, что станет с нею делать. Но есть в больном организме и некая «точка регенерации», из которой, возможно, вырастет новая структура, способная довести до ума не только мирные разработки НПО, но и многие другие плоды научно-технической мысли.

Технопарк «Астро-Гермес» официально зарегистрирован как АО открытого типа весной текущего года (учредители — нефтяной концерн «Гермес» и НПО «Астрофизика»). Об успехах говорить пока рано, да президент фирмы Б. Г. Богушев и не настроен на рекламный тон:

— Честно говоря, очень трудно удержаться от того, чтобы в нынешних неблагоприятных условиях не скатиться к обычной ком-

мерции, — доверительно жалуется он. — Сдерживает понимание, что без производства и продажи сложной научно-технической продукции, Россия уж точно останется не более, чем сырьевым придатком развитого мира. Это понимают и в правительстве и обещают разработать систему налоговых льгот для технопарков. Заниматься высокими технологиями должно быть выгоднее, чем спекулировать.

— Выходит, концерн «Гермес», создавая свой технопарк, как всегда опережает события?

— «Гермес» уже может позволить себе вкладывать средства в предприятия, где прибыль ожидается не в ближайшей перспективе, а через какое-то время, в среднем через 2—3 года. Большие капиталы есть и у других крупных российских предпринимателей, но они не очень-то спешат поддержать науку и воспользоваться ее плодами. «Гермес» рискует еще и потому, что создатель концерна Валерий Неверов и его ближайшие сотрудники — бывшие работники науки, и знают о наших бедах не понаслышке.

— Вы говорите, они рискуют. Но ваш уставной капитал, как я знаю, всего 50 млн руб. — разве это значительная сумма по нынешним временам?

— Значительная, когда достаешь ее из собственного кармана. Пока мы, конечно, живем очень скромно. Квалифицированные эксперты технопарка, пропускающие через себя массу поступающих в наш адрес идей и проектов, получают всего по 3 тыс. руб. в месяц. Но мы должны еще доказать, что способны превратить миллионы рублей в миллиарды. Надо найти действительно перспективные разработки, оценить возможный спрос, быстро наладить производство. Сейчас, например, запускаем в производство изобретение конструкторов НПО «Астрофизика» — электронный блок управления с автономным блоком питания. Он подходит для самых разных видов техники. Есть заказчики, которые пожелали оплатить эту продукцию еще на стадии доработки.

— Как я поняла, вы готовы рассматривать предложения не только из НПО «Астрофизика», но и со стороны. Покупаете патенты?

— Нет, в наших условиях это равносильно приобретению кота в мешке. Предпочитаем договор, когда автор идеи сам участвует в ее доработке, рассчитывая на долю в прибыли.

— «Гермес», как известно, нефтяная империя. Наверное, вас особенно интересуют научно-технические предложения в области добычи и переработки нефти?

— Конечно, это одно из важнейших направлений нашей деятельности. Правда, тут есть свои сложности. Как известно, спрос на научно-техническую продукцию падает из-за неплатежеспособности предприятий. А те, у кого деньги есть, предпочитают иметь дело с импортной техникой и технологиями. Трудно убедить «нефтяных королей», что наши разработки не хуже, а часто и лучше западных.

...Вице-президент «Астро-Гермеса», он же заместитель директора по науке НПО «Астрофизика» Н. И. Оленев видит перспективу в том, чтобы скорее самим выходить на мировой рынок с высокотехнологичной конкурентоспособной продукцией.

— Но ведь за наши товары дают оскорбительно низкую цену... — пытаюсь возразить я.

— Рынок есть рынок,— пожимает плечами Николай Иванович. — Там платят большие деньги, если у фирмы уже есть имя, гарантирующее высокое качество. А если у вас нет достойного имиджа — так нечего и претендовать на равное положение с известными производителями. Когда-то японские товары были относительно дешевыми, сейчас — южнокорейские, а нам уж, как говорится, сам Бог велел.

А вообще-то надо понимать, что смысл технопарка — не только и не столько в извлечении максимальной прибыли.

— Это как?

— Можно ведь, в принципе, отладить на наших производственных мощностях выпуск какого-нибудь одного вида выгодной продукции и жить припеваючи. Но мы другого хотим—создать среду, в которой научные разработки выполняются наиболее эффективно. Это своеобразная сфера обслуживания. Ученые со своими идеями должны стремиться под нашу крышу, потому что это рационально. Искать заказчиков, составлять договоры, заниматься рекламой — это большая работа, требующая особых способностей и знаний. Исследователи будут рады избавиться от нее и сэкономить силы для профессиональной деятельности. В этом мы видим смысл технопарка.

...Как много опасностей подстерегает новорожденный технопарк: скатиться в коммерцию, удариться в однопрофильное монопольное производство. Есть еще подозрение, что главная преграда успешному бизнесу может таиться в самом менталитете «засекреченных физиков», привыкших к четкому распорядку, щедрому и гарантированному обеспечению работ. Самостоятельность, свобода действий — большое испытание для многих.

Как бы то ни было, концерн «Гермес» сделал свой ход, а выиграет ли — покажет время.

ПОПЫТКА «СИЛИКОНОВОЙ ДОЛИНЫ»

Одно из общепринятых объяснений неуспехов в сбыте научно-технических новинок — недоразвитость российского рынка, мало заинтересованного в освоении перспективной техники и технологий.

Специалисты новосибирского Института физики полупроводников, насидевшись на голодном пайке, как сами выражаются, додумались до того, что рынок для своих разработок можно и нужно создавать самим ученым.

«Силовая интеллектуальная микроэлектроника» — новое словосочетание даже для специалистов. Полупроводниковые выпрямители и усилители тока, снабженные логической микросхемой, обещают произвести переворот в электротехнике. С их помощью, в частности, можно регулировать обороты электродвигателя, не снижая его мощность. Этим достигается большая экономия электроэнергии (при торможении электротранспорта) и металла — ведь, к примеру, вся «начинка» токарного станка нужна лишь для того, чтобы управлять скоростью вращения вала. А если «поумнеют» еще и тиристоры, регулирующие огромные потоки электроэнергии в необъятной сети отечественных ЛЭП, то сэкономленного электричества хватит на три новых России — или существующая станет втрое мощней.

«Интеллектуальные» преобразователи тока лишь недавно вошли в мировую техническую моду, и интерес к ним постоянно растет. По прогнозам, оборот новой отрасли в США к 1995 г. достигнет 5 млрд дол.

А что у нас?

Специалист по полупроводниковой технике доктор физико-математических наук Э. М. Скок считает, что в области силовой микроэлектроники Россия может не только быстро выйти на передовой уровень, но и занять лидирующее положение на мировом рынке.

— И это не маниловщина кабинетных технократов, — предупредил мои сомнения собеседник. — Я прекрасно осведомлен о состоянии дел в промышленности, в частности в электронной. Недавно здесь поставлен мрачный рекорд: лучший отечественный персональный компьютер сравнялся по себестоимости с рыночной ценой западных образцов, тысячекратно уступая им в качестве. Это тупик.

Крах отечественной компьютерной промышленности одновременно означает, что освобождаются мощности и специалисты для интересующей нас отрасли. Существующий в микроэлектронике технологический уровень хотя и низок, но вполне достаточен для производства управляющих микросхем к силовым приборам. А спрос на эту продукцию необъятен. Только электродвигателей в России выпускается более 10 млн штук в год, причем электротехническая промышленность даже в кризисное время работает стабильно и ее продукция пользуется спросом за рубежом.

Основная проблема сейчас — наладить выпуск качественных полупроводников. Для этого, во-первых, нужен кристаллический кремний, который в России практически не производится. По планам конверсии эту продукцию должен в срочном порядке осваивать Красноярский горнохимический комбинат. Небольшие партии производит Красноярский завод цветных металлов, и он мог бы, при должной заинтересованности, быстро увеличить выпуск полупроводниковых материалов. Для начала достаточно было бы около 10 т кремния в год.

Но кристаллический кремний — это только сырье. Качественный полупроводник (а для силовых приборов нужны однородные пластины большого диаметра) получается в ходе дорогого и технологически сложного процесса легирования — внесения в кремний определенных добавок. Именно эта стадия производства может быть радикально упрощена, если перейти на так называемое «нейтронное легирование», при котором нужные преобразования в кремнии происходят при облучении потоком медленных нейтронов. А нейтроны в неограниченном количестве и практически даром «производятся» в процессе работы атомных электростанций. Причем тип канальных реакторов, применяемых на Ленинградской, Курской и Смоленской АЭС (и больше нигде в мире), позволяет вести облучение кремниевых кристаллов без особых технических ухищрений. Это ключевой момент: серьезное удешевление производства полупроводников возможно в настоящее время только в России, так как на Западе кремний облучают на экспериментальных реакторах и он получается весьма дорогим. Грех не воспользоваться своим преимуществом и не наводнить мир дешевой и качественной полупроводниковой продукцией.

Итак, просматривается цепочка: производители кремния — «владельцы» нейтронов — приборостроители — электротехники как потребители силовой микроэлектроники. Если все звенья начнут согласованно работать на конечный результат, то дело обещает очень хорошую прибыль.

Институт физики полупроводников СО РАН, который я представляю, берет на себя общую координацию работ, потому что только мы, что называется, держим в голове весь процесс.

Еще несколько лет назад замкнуть такую цепочку было бы просто невозможно, потому что все ее составляющие принадлежали к разным ведомствам, каждое из которых имело свои показатели успешной работы. Сейчас ориентир один — экономическая выгода, а проще говоря, возможность выжить. Эта надежная основа для сотрудничества, формой которого выбрано акционерное общество закрытого типа. Можно сказать, что сейчас оно находится в процессе становления...

Собрание будущих акционеров состоялось недавно на Ленинградской атомной электростанции (г. Сосновый Бор).

Инициаторы создания акционерного общества возлагают особые надежды на атомные станции в плане обеспечения финансовой стороны проекта. Во-первых, АЭС работают и, вероятно, дальше будут работать стабильно благодаря недефицитности и большим запасам ядерного топлива. Во-вторых, обороты станций исчисляются в миллиардах рублей, и выделить миллионы на становление полупроводниковых производств им, в принципе, ничего не стоит. В-третьих, небольшие и удаленные от населенных мест «атомные» города остро нуждаются в создании новых рабочих мест для вторых и третьих членов семей — поэтому обзаведение участ-

ками по обработке кремния должно быть для атомщиков весьма кстати.

— Все это справедливо, но реально свободных денег нет сейчас и у нас, — объяснил мне начальник отдела радиационных технологий ЛАЭС В. Г. Шевченко. — Санкт-Петербург на сегодняшний день задолжал станции за электроэнергию более 3 млрд руб. При этом мы на свои средства ведем глобальную реконструкцию в целях повышения безопасности АЭС. Пока не то что взносы в акционерный фонд, но и само существование отдела радиационных технологий ставится под вопрос, хотя, с другой стороны, понятно, что только развитие нашего «подсобного промысла» может дать станции свободные деньги для быстрого технического маневра и социальных программ.

Реакторы РБМК, применяемые на ЛАЭС, являются канальными, и существующие полости, кроме своего прямого назначения, позволяют доставлять кристаллы кремния в активную зону реактора. Технология уже отработана на Чернобыльской станции, и мы надеемся к концу года выпустить первую опытно-промышленную партию облученного кремния. Возможно, ЛАЭС возьмет на себя и некоторые последующие стадии обработки полупроводникового материала — отжиг, изготовление пластин. В принципе, ничто не мешает наладить в Сосновом Бору и производство полупроводниковых приборов. Здесь мы уже надеемся на помощь создаваемого акционерного общества...

Казалось бы, в новых экономических условиях, которые мы, может быть, слишком смело называем рынком, обоюдная выгода должна буквально толкать потенциальных партнеров в объятия друг друга.

У нас пока что происходит нечто противоположное: рвутся налаженные годами производственные связи. Про «бизнес по-малороссийски» рассказала на совещании гостья из Чернобыля Э. П. Коваль:

— ЧАЭС, как уже говорилось, первой освоила нейтронное легирование кремния.

Тогда это был госзаказ, и дело худо-бедно двигалось: кремниевое сырье поставлял Запорожский титано-никелевый комбинат, чернобыльцы облучали его и возвращали в Запорожье, а дальше кремний направлялся на саранский завод «Электровыпрямитель», где из него делали полупроводниковые тиристоры для ЛЭП.

При освобождении цен монополисты из Запорожья, втайне от чернобыльцев, вздули цены на облученный кремний в десятки раз. Саранский завод теперь не может его покупать и встал перед перспективой остановки производства. Титановый комбинат, для которого нейтронно-легированный кремний — не основная продукция, просто свернул это направление своей деятельности. Кремниевый участок на ЧАЭС остался без своего куска хлеба. Выгодное вроде бы дело совсем заглохло...

Совещание в Сосновом Бору показало, что цепочка производителей силовой электроники, существующая в воображении новосибирских ученых, на деле еще не готова замкнуться.

К объективным обстоятельствам можно отнести отсутствие первоначального капитала, из которого должен формироваться уставной фонд АО. Но деньги, возможно, все же нашлись, если бы участники встречи смогли согласовать свои субъективные представления о роли и назначении акционерного общества.

Экономист из Новосибирска В. Г. Шульженко предложил присутствующим свое видение акционерного общества: партнеры складываются и создают, в сущности, новое предприятие, целью которого станет производство и сбыт принципиально новой продукции. Прибыль АО распределяется пропорционально трудовому и денежному вкладу акционеров.

Многие участники совещания совсем по-другому представляют себе смысл АО. Оно видится им скорее как некое подобие министерства, которое может дать деньги на развитие производства, помочь консультациями при отладке новой технологии, подстегнуть отстающих.

С другой стороны, некоторые предприятия уже почувствовали себя «вольными производителями» и боятся создания над собой новых управленческих структур. ЛАЭС, например, из этих соображений не вошла в концерн «Росэнергоатом», объединивший все другие атомные станции. Ленинградцы считают так: «Мы зарабатываем деньги и не хотим, чтобы концерн постоянно их у нас забирал на ремонт реакторов другого типа, которые вечно ломаются». Ясно, что и в случае с АО нелегко будет убедить благополучные предприятия расстаться со своей «синицей» ради гипотетического «журавля», который еще неизвестно где летает и когда прилетит.

Казалось бы, упомянутый концерн должен быть заинтересован в создании акционерного общества. Предложение новосибирских физиков было встречено там с пониманием, но без большого энтузиазма. Объяснение подсказали благожелатели из концерна: для него, ворочающего миллиардами, миллионное дело — слишком мелко, нет охоты связываться.

Не хотелось бы, начав за здравие, заканчивать за упокой.

Все же нельзя сказать, что совещание в Сосновом Бору завершилось совсем уж безрезультатно. Его участники договорились создать общий фонд для финансирования работы оргкомитета, который займется согласованием спорных вопросов и подготовкой экономических расчетов для создания АО.

... Уже в Новосибирске, подводя итоги поездки, физики задумались о своей дальнейшей роли в проекте. Д. Г. Тарло, молодой коллега Э. М. Скока, считает, что дело нужно полностью брать в свои руки.

— Можно добыть небольшую партию кремния, облучить где-нибудь по знакомству, самим нарезать шайбы, спаять, хоть на

коленке, несложные микросхемы, а готовые «умные» транзисторы продать тем, кто уже сейчас в них заинтересован. Вот и будет наглядный пример сверхприбыли, который, возможно, вдохновит недоверчивых производственников...

А что? Именно так начинали, например, создатели первых персональных компьютеров «Apple — Макинтош», да и многие другие процветающие научно-технические фирмы.

Одно плохо: бизнес требует человека целиком, а физикам ох как не хочется бросать свою полупроводниковую науку. Но кому-то, видно, придется быть первым: инициатива, как всегда, наказуема.

НА ДАЛЕКОЙ АМАЗОНКЕ

«Утечка мозгов» всерьез беспокоит общественность России. Поток вроде бы устойчиво направлен в одну сторону: ученые покидают страну на время, потом продлевают контракты и домой не возвращаются.

Кто как, на самом деле. Новосибирский геофизик профессор Сергей Гольдин провел год в Бразилии, вернулся в Новосибирск и согласился поделиться с читателями ЭКО своими впечатлениями.

Хорошо все же, когда есть возможность сравнивать и выбирать, выбирать и сравнивать...

ЕЗДА НА КРАСНЫЙ СВЕТ

Интересно разобраться, почему одна и та же страна при разных социально-экономических системах живет примерно одинаково, а различные страны с одной системой — очень по-разному. Я полагаю, что у нас есть склонность все объяснять каким-то одним фактором — например, производственными отношениями. Но есть более глубинные вещи, которые побеждают все, — это культура и менталитет. Когда говорят, что каждый народ достоин своего правительства, то имеется в виду, скорее всего, именно это. В Бразилии приходилось слышать: «У нас хорошая страна, но плохие политики». Я тогда спрашивал собеседника: «А ты что делаешь, когда ты за рулем, а впереди красный свет? Жмешь на газ, не так ли? Так чего же ты хочешь от бразильских политиков?» Власть имущие не выполняют законов — это определенно следствие местных традиций.

Мы в России еще не дожили до таких социальных контрастов, какие я увидел в Бразилии. Там средний класс составляет около 30% населения, зато 70% — люди весьма бедные.

Менее 100 лет назад было отменено рабство. Мы тут от социалистических привычек Бог весть сколько лет не сможем освободиться, а у них в крови — рабовладение и рабство. Контрасты, о которых я говорил, мало кого смущают. Богатые, похоже, не чувствуют никакого стеснения, нравственного дискомфорта перед лицом

бедности. Состоятельные семьи обычно держат по 2—3 человека прислуги, чего почти никто не позволяет себе в США.

Наследие рабского менталитета тяготеет над бедным, особенно черным населением Бразилии. Я был во многих небольших городах. Они еще сохранили некоторые признаки прошлого процветания, но когда присмотришься, замечаешь запустение. Рабовладельцы ушли, бывшие рабы заселили их дома, но не знают, чем себя занять. Бедняки из внутренних районов бегут в большие города на побережье, но и там работу не находят. Отсюда — такой уровень преступности, который нам и не снился. Даже первые впечатления — тяжелые: автоматчики у банков, а в сельской местности — сплошное переплетение колючей проволоки, за которой крестьяне пытаются уберечь свою собственность.

Думаю, что важнейший элемент культуры — это та мотивация, с которой люди вступают в труд. В Бразилии, как я понял, климат располагает к беспечности. Дело даже не в том, что всегда жарко и все вокруг плодоносит круглый год. Нет сезонных изменений: завтра будет то, что было вчера. Человек психологически не готовится к переменам, не испытывает потребности в накоплении. Типичный бразилец живет сегодняшним днем. Перенести что-то с места на место он готов, но заводить дело, что-то накопить и пустить в дело — увольте!

Очень мал слой предпринимателей, которые могут создавать рабочие места. Я теперь отчетливо понял, что главным образом от величины и энергичности этого слоя зависит благосостояние нации.

Государство, если оно вне социализма, принципиально не способно решить проблему занятости. В условиях свободного общества, если люди не создадут рабочие места, никто за них это сделать не может. А социалистическая система ведет к экономически невыгодным формам занятости, что обрекает общество на стагнацию.

Бразильцам очень трудно преодолеть традиционное отсутствие мотивации к работе и учебе. Низкий уровень образования способствует бедности. Школы бесплатные, но там работают учителя, которые тоже в свою очередь кончили бесплатные школы. Мы, например, общались с учительницей английского, которая с трудом говорит по-английски. Система порождает саму себя...

Но есть не только схожесть, но и большой контраст с Россией. У нас сейчас многие хотели бы уехать. Для Бразилии это невероятно. Там люди и не стремятся жить другой жизнью. Мои бразильские знакомые страшно удивлялись, что я не хочу продлевать контракт и собираюсь уехать домой. Как, из Бразилии? Мой друг — немец, который и сагитировал меня поехать в Бразилию, прожил там больше трех лет и был очень доволен. Отдыхал, говорит, от напряженной европейской жизни, полной ежедневных забот: куда вложить деньги, как выучить и обеспечить детей, покупать ли дом.

Бразильцы живут одним днем, как я уже говорил. Если ничего не заработал — знаешь, что бананы круглый год растут. Огромное число праздников, все, как будто, счастливы.

Следует, видимо, признать, что есть народы, по природе не стремящиеся к благосостоянию любой ценой. А мы как же? Боюсь, что при большом желании жить как европейцы в менталитете такого потенциала не имеем. В этом трагедия раздвоенности России между Востоком и Западом...

КАК Я БЫЛ МИЛЛИОНЕРОМ

Один аспект бразильской жизни представляет для россиян особый интерес. Это инфляция.

Когда я дома слышу, что цены повысятся в 5, 10 раз — то уже не очень пугаюсь. Бразильский опыт подсказывает, что инфляция не так резко понижает уровень жизни. Цены не могут возрасти в 10 раз без повышения зарплаты — иначе никто ничего не купит.

Инфляция в Бразилии в тот год, когда я там жил, имела очень устойчивый характер. Когда приехал, доллар стоил 350 крузейро, когда уезжал — 5,5 тысяч. Моя зарплата, которая фиксировалась в долларах, но выплачивалась в крузейро, доходила до 15 миллионов. Есть что вспомнить!

Правительство, конечно, пытается что-то делать. Одно время, говорят, замораживались вклады в банках, но это сразу приводило к резкому расхождению цены доллара по госкурсу и на черном рынке. Крузейро не является конвертируемой валютой. Получать оплату в долларах, держать валютные счета в банке нельзя. При этом действует несколько параллельных курсов доллара, и все они печатаются в газетах. Бразильцы начинают утро с ознакомления с этими курсами, потому что рост цен у них привязан к курсу доллара очень четко. У нас в России такой зависимости пока нет, и это ведет к диким диспропорциям. Для иностранцев у нас все безумно дешево, поэтому их участие в экономике вместо помощи несет нам разорение.

Многие бразильцы говорят, что в инфляции вообще нет ничего страшного — неудобство чисто бытовое, надо все быстро пересчитывать в уме, приспосабливаться к ценам. Большинство местных жителей стараются свои деньги как можно быстрее потратить. Закупают все в огромных количествах — благо, есть что купить.

Люди более состоятельные пользуются услугами банков, которые открывают для желающих специальные счета, содержимое которых индексируется каждую ночь. Это не благотворительность, а вынужденная мера, иначе никто деньги в банке держать не будет.

Со спецсчета нельзя оплачивать покупки по чекам, но можно свои деньги перегружать со счета на счет. Признаться, я достиг в этом большого искусства. Приходилось ходить в банк почти каждый день, узнавать, как обстоят дела на том и другом счете. Такая

пикантная деталь: большие покупки делал всегда вечером. Банки работают до четырех часов, а после продавец уже не может предъявить чек к оплате. Утром я иду в банк и переправляю сумму покупки со спецсчета на обычный. А ночью у меня эти деньги «работали».

Но каждый, конечно, имеет свой бизнес. Деньги под проект, по которому я работал в университете, выделяла некая фирма. Они перечислялись через посредника. Между днем начисления денег и нашей получкой проходила обычно неделя. Кто-то наши денежки пускал в оборот, а мы теряли кругленькую сумму за счет недельной инфляции.

Вообще-то деньги терять никто не хочет. У нас можно легко задержать оплату телефона, квартиры, а в Бразилии это абсолютно исключено. Пени огромные — до 10% за день просрочки.

На самом деле инфляция, конечно, отражается на экономической активности. Когда деньги «горячие», долговременные инвестиции теряют смысл. Бизнесмены жалуются, что зарабатывать очень трудно. Но эти бизнесмены все-таки есть, и они активны. Товарный рынок насыщен, а по нашим меркам, там вообще изобилие. Бразильские капиталы работают в Бразилии. А в России другая картина: все стараются держать деньги в иностранных банках. Не хотим, выходит, быть хозяевами в собственной стране.

Что касается причин инфляции, то, как я понял, они одинаковы и у нас, и у них. Люди хотят жить лучше, но не хотят дополнительно работать. Пока мы считаем, что нашу жизнь должно улучшать правительство, а не мы сами, все так и будет продолжаться. Но бразильцам легко шутить: «Скажем «нет» инфляции — перестанем есть!», а наши-то зимы к легкомыслию не располагают...

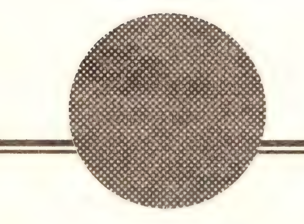
Подготовила И. САМАХОВА





МЕРА ПАТЕРНАЛИЗМА И ПРОТЕКЦИОНИЗМА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ





М. КОРОЛЬКОВ,
кандидат экономических наук,
Москва

Либерализация внешней торговли не ведет автоматически к открытости в международном движении капиталов. Наивно полагать, что иностранный капитал можно привлечь в Россию только особыми налоговыми льготами. Разумный иностранный предприниматель подозрительно относится к странам, ставящим его в особые условия, ущемляющие национальных производителей. Он понимает, что из-за этих условий ему придется столкнуться с общим климатом недовольства в стране, а сами эти привилегии могут быть отняты с той же легкостью, с какой дарованы. Не случайно многие страны отказались от практики предоставления иностранцам налоговых льгот и ограничиваются обеспечением им равного с национальными компаниями статуса. Вместе с тем иностранные предприниматели чутки к общему инвестиционному режиму в стране и к тому, насколько ее внешнеэкономическая практика соответствует режиму ГАТТ.

В России в этой области, к сожалению, по-прежнему «королевство кривых зеркал». Если во всем мире давно перешли к стимулированию экспорта, последовательно отменив все не-

ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Открытие экономики России носит принципиальный характер. Цель соответствующих действий правительства — не только в обеспечении положительного торгового баланса, но и в коренном изменении положения нашей страны в мировом сообществе. Сейчас структура экспорта делает Россию сырьевым придатком промышленно развитых государств, ставит в один ряд со слаборазвитыми странами. Предлагаемая оппонентами экономической политики правительства селективная защита и поддержка отдельных отраслей, создавая им тепличные условия, закрепляет техническую отсталость и объективно толкает страну на то, чтобы и дальше продавать сырье, вплоть до полного истощения природных ресурсов.

За требованием возведения протекционистских барьеров стоит неверие в возможности отечественной экономики. В перспективе экспортным потенциалом в нашей стране обладают не столько сырьевые отрасли, сколько обрабатывающая промышленность и наукоемкие технологии. Высокий уровень образования и квалификации кадров позволяет при нормальной организации дела производить товары, не менее конкурентоспособные, чем продукция отечественного самолетостроения.

тарифные (квоты, лицензии), а затем и тарифные ограничения на вывоз товаров и введя систему льготного кредитования в зависимости от объема экспорта, то у нас, наоборот, эта сфера пока более зарегламентирована (даже не тарифными, а волюнтаристскими административными методами), чем импорт. Установление реалистического свободного курса рубля и введение его конвертируемости должны быть сразу закреплены отменой контроля над экспортом.

Иначе мы рискуем уже в ближайшие год-полтора проесть предоставленные кредиты и остаться к середине 90-х годов с возросшей долговой нагрузкой при еще более слабой экспортной базе. Определенные (компенсирующие) экспортные налоги на сырьевые товары допустимы до тех пор, пока структура внутренних цен в российской экономике не придет в соответствие с мировыми ценами. В этом случае экспортные тарифы будут представлять собой лишь иную форму рентных платежей, устанавливающую равновесную рыночную цену во внешнеэкономическом секторе экономики.

Важнейшее значение для успеха либерализации внешней торговли имеет порядок льготного кредитования экспортных предприятий. Опыт стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии показывает, что наибольшего успеха добивались те страны, которые не выделяли приоритетных отраслей при кредитовании. К примеру, любой экспортер в Южной Корее и Тайване автоматически получает льготные кредиты в прямой пропорции от объема экспорта. А Аргентина и Бразилия сделали ставку на выборочное кредитование (мотив тот же, что и у российского правительства, — чтобы не «размазывать» ограниченные ресурсы). Эффективность этих мер оказалась низкой, волюнтаризм в предоставлении кредитов обернулся широкомасштабной коррупцией, поскольку «предпочтения» властей оказались больше связаны с их личными интересами, чем с потребностями страны.

ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Цели среднесрочной программы во внешнеэкономической деятельности:

*** отказ от количественных ограничений и переход к экономическим методам регулирования внешней торговли;**

*** постепенное сближение структуры внутренних и мировых цен, последовательное снижение ставок экспортного тарифа и введение унифицированного импортного тарифа;**

*** поддержка экспорта и расширение рынков сбыта российской продукции;**

*** переход к конвертируемости рубля для резидентов и нерезидентов сначала по текущим, а затем по капитальным операциям.**

Аналогично ситуация сложилась и в сфере распределения внешних кредитов, полученных ведущими латиноамериканскими странами, и предоставления гарантий по займам для частных лиц. Принцип «выборочности» в соответствии с умозрительной стратегией развития в немалой степени способствовал тому, что в этом регионе была воспроизведена устаревшая и автаркичная экономическая модель, не способная на возмещение вложенных валютных затрат и приведшая к острому долговому кризису.

Таким образом, не только теория, но и опыт других стран в ситуации, аналогичной нынешней российской, свидетельствует о том, что попытки назначать, «угадывать» из центра отраслевые пропорции экономики не всегда успешны. В то время как при равном доступе к ограниченным ресурсам (будь то льготные экспортные ресурсы или иностранные кредиты) рынок сам определяет их искомую структуру и обеспечивает их «работоспособность». Поэтому, на мой взгляд, сферу «приоритетного» внешнеэкономического стимулирования целесообразно сузить, ограничив ее объектами и сделками геостратегического и военно-политического характера.

ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Ключевое направление структурной перестройки внешней торговли России — система поддержки экспорта. В ближайшие годы планируется:

*** создать систему страхования экспортных кредитов;**

*** предоставлять льготные внутренние кредиты в прямо пропорциональной зависимости от объема экспорта предприятия;**

*** добиваться кредитных гарантий под импорт технологий и ноу-хау для экспортеров;**

*** наладить сеть внешнеэкономической информации для российских предприятий;**

*** проводить активную внешнюю политику, направленную на снятие дискриминационных барьеров на пути российского экспорта.**

К первоочередным задачам внешнеэкономической деятельности относится либерализация нетарифного регулирования экспорта. К началу 1993 г. в перечне квотируемых товаров останутся только нефть, газ, нефтепродукты, стратегически важное сырье и поставки товаров на отдельные рынки, где действуют количественные ограничения на импорт. Одновременно существенно расширится практика конкурсной и аукционной продажи квот. Квоты на энергоносители будут отменены в начале 1994 г.

С отменой квотирования экспорта вывоз сырья и внутренние цены на него будут регулироваться в основном экспортным тарифом, ставка которого в последующие два года будет снижаться по заранее объявленному графику, чтобы к концу 1994 г. полностью отменить этот тариф.

С другой стороны, ни одно правительство не должно оставлять национальную экономику беззащитной перед иностранной конкуренцией в условиях кризиса и следующего за ним периода технологического обновления промышленности. После того как установится «разумный» (то есть выравненный с учетом реальных цен бартера «нефть на хлеб») валютный курс рубля (порядка 60—80 руб. за доллар), российские товары будут замещены импортом [1]. Это обернется немедленным крахом подавляющей части обрабатывающей промышленности. Причем не только из-за низкого качества ее продукции, но и из-за высоких удельных затрат сырья и материалов.

К примеру, в бывшей ГДР после вступления в действие договора об экономическом и валютном союзе с ФРГ (когда все цены моментально вышли на мировой уровень) для многих государственных комбинатов стоимость сырья и материалов оказалась выше рыночной стоимости готовой продукции.

В том же направлении будут действовать нарушенные структурные взаимосвязи и потоки. Например, развал внутреннего кредита сразу выводит из борьбы за рынок самых эффективных в технологическом плане национальных производителей. В таких условиях перед правительством встанет альтернатива: или искусственно удерживать низкий курс национальной валюты (что неизбежно поведет к воспроизводству всех существующих структурных деформаций экономики), или защищать отечественную промышленность с помощью таможенной политики.

В условиях кризиса всех экономических структур общества и на последующем этапе технологического перевооружения промышленности протекционистская защита экономики должна стать одним из приоритетов правительства. Такая политика не противоречит принятой в международной практике защите нарождающейся промышленности. Различные соглашения в рамках ГАТТ позволяют вводить временные импортные ограничения в случае резкого ухудшения состояния платежного баланса страны (мы попадаем и под этот критерий).

Речь не может идти о введении административных ограничительных или «запретительных» таможенных пошлин. Это бы противоречило демонополизации российской экономики и самой

1 Торопиться с доведением валютного курса рубля до уровня, обеспечивающего паритет покупательной способности с западными странами, означало бы «бежать впереди Восточной Европы» с явно неблагоприятными последствиями. Дело в том, что покупательная способность СКВ в развитых капиталистических странах ниже, чем во многих развивающихся и посткоммунистических (особенно в Чехо-Словакии, Румынии и Болгарии). Уже сейчас внутренние цены (в долларах по рыночному курсу) на продукцию обрабатывающих отраслей в России приближаются к ценам в этих странах. «Разумный» валютный курс рубля одновременно с либерализацией внешнеэкономических связей в таких условиях вызовет скачкообразный рост импорта из Восточной Европы, где существует огромная недогрузка экспортных производственных мощностей, образовавшаяся после краха СЭВ, и быстрое «прокатывание» российского стабилизационного фонда.

необходимости подключения страны к международной кооперации.

Введение относительно высоких и желательно равномерных таможенных пошлин (30—50%) на ближайшие 4—5 лет стабилизировало бы экономику в период спада, а затем стимулировало бы новые инвестиции в нее как национального, так и иностранного капитала. После завершения первого этапа послекризисного восстановления промышленности, связанного с установкой новых мощностей, протекционистскую защиту можно постепенно уменьшать, доведя к концу столетия до принятых в международной практике 13—20%. Мировой опыт показывает, что подобные сроки (7—8 лет) и размеры защиты оптимальны для нарождающейся или реконструируемой промышленности и не перерастают в чрезмерную опеку, которая разрушает в долгосрочном плане сравнительные преимущества страны.

В концепции либерализации внешнеэкономической деятельности следовало бы отразить и подходы к решению проблемы долга России. Многие ее аспекты носят структурный, а не краткосрочный финансовый характер.

Размеры задолженности страны при относительно слабых перспективах роста экспорта уже сейчас требуют выработки программ конверсии долга в акции российских фирм и новые долговые облигации, аналогичные тем, что реализуют основные латиноамериканские должники.

ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

В регулировании импорта намечается отойти от неэффективной системы административного распределения поставок по централизованному импорту, использующей специальные коэффициенты пересчета цен импортных товаров в рубли для реализации на внутреннем рынке, и от административного направления иностранных кредитов.

По новому порядку внутренняя цена реализации импортных товаров будет определяться на основе рыночного курса рубля, котируемого Центральным банком. При необходимости импортеры тех товаров, которые имеют критическое значение для поддержания жизненного уровня населения, получат прямые субсидии из госбюджета.

С введением с 1993 г. постоянного импортного тарифа имеется в виду сохранить единые его ставки, дифференцированные по группам государств в зависимости от режима торгово-экономических отношений России с ними. Одновременно предполагается распространить на импортируемые товары уровень и порядок взимания внутренних налогов и сборов (включая НДС и акцизы), применяемых в отношении отечественных товаров.

Политика, направленная на стимулирование экспорта, на мой взгляд, является единственно разумным путем для тех стран, которые переходят к рыночной системе при сравнительно низкой эффективности национальной промышленности.

Обратимся, например, к опыту Турции. В условиях нехватки средств и кризиса госбюджета решение правительства о поощрении экспорта (январь 1984 г.) предусматривало для компаний-экспортеров налоговые льготы, льготную ставку кредита (вдвое меньше обычной). Экспортеры получали возможность покупать по льготному курсу валюту для покрытия до 50% сумм, необходимых для закупки за рубежом оборудования, предназначенного для производства экспортной продукции. Крупнейшие экспортные компании (объем экспорта не менее 30 млн дол. в год) получали также исключительное право на импорт ряда товаров. В практику вошли экспортные квоты для компаний-монополистов. Для фирм с участием иностранного капитала устанавливались обязательные экспортные квоты (например, в производстве грузовиков квота — 25%, автобусов — 40, пищевых продуктов — 30, мебели — 50, одежды — 50%).

Одновременно (1984 г.) было принято решение о защите курса турецкой валюты, обязывающее всех экспортеров не позднее чем через три месяца после получения выручки перевести в Турцию 80% валюты. Жесткость этого требования в какой-то степени компенсировалась указанными льготами для экспортеров.

Политика экспортной ориентации проводится весьма успешно. За 80-е годы турецкий экспорт вырос в 5 раз, перестроена его структура: доля продукции обрабатывающей промышленности в экспорте выросла с 33 до 80%. Одновременно сократилась более чем вдвое доля в экспорте Турции сырья и топлива.

Более чем пятикратный рост экспорта за 80-е годы позволил сконцентрировать средства на покрытие непрерывно растущего импорта. Темпы роста импорта, несмотря на всю его важность для большинства инвестиционных проектов, более чем вдвое отставали

ИЗ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ УГЛУБЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ

Отмена административных ограничений во внешней торговле, реализация программ государственной поддержки экспорта позволят обеспечить положительное сальдо внешней торговли и накопить валютные ресурсы, необходимые для введения конвертируемости рубля. Достижение конвертируемости рубля по фиксированному курсу по всем видам операций станет само по себе ключевым фактором дальнейшей интеграции народного хозяйства России в мировую экономику.

от темпов роста экспорта. Такая ситуация нехарактерна для развивающихся стран и составляет одну из важнейших особенностей турецкой либерализационной политики. Валютные доходы Турции на протяжении десятилетия ежегодно росли на 12%, а валютные резервы, играющие значительную роль в антиинфляционной политике,— на 19%. Благодаря резкому увеличению экспорта дефицит торгового и платежного баланса Турции (центральная проблема развивающихся стран) в течение 80-х годов снижался. Кроме явно выраженной экспортной ориентации, этому способствовал приток валютных поступлений за счет туризма.

★★★★★

ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАГАДОЧНАЯ ОБЛАСТЬ

Е. Е. ГАВРИЛЕНКОВ,
Центр экономической конъюнктуры и прогнозирования Министерства экономики РФ, Москва

Похоже, что внешнеэкономические связи России — одна из самых загадочных областей нашей экономики. Действительно, 1991 г. стал последним годом, когда статистическая отчетность по внешней торговле разрабатывалась в так называемых инвалютных рублях. В этой системе координат, по данным Госкомстата России, опубликованным в январе нынешнего года, в 1991 г. экспорт Российской Федерации по коммерческому курсу рубля составлял 64,2 млрд инвалютных рублей, а импорт — 44,7 млрд.

В 1991 г. один доллар по коммерческому курсу стоил приблизительно 1,74 инвалютных рубля. Значит, если верить Госкомстату, экспорт России в прошлом году равнялся 36,8 млрд дол., импорт — 25,6 млрд, т.е. сальдо внешней торговли было положительным и составило 11,2 млрд дол.

Кроме Госкомстата России, есть Госкомстат СНГ, который подтверждает эти долларовые оценки экспорта России в прошлом году. И в целом нарисованная картина внешнеэкомической деятельности России вполне правдоподобна. Общеизвестно, что валютный результат внешней торговли в СССР, получаемый в основном за счет российского экспорта, перераспределялся в пользу союзных республик.

Однако полгода спустя Госкомстат РФ опубликовал несколько иные данные. Оказывается, что по официальному курсу экспорт Российской Федерации в 1991 г. составил 29,6 млрд инвалютных

рублей, импорт — 25,8 млрд. Как видим, поправки в рублях весьма существенные.

А какова картина в долларовой оценке? Учитывая, что официальный курс тогда был равен около 0,6 руб. за доллар, получается, экспорт достиг примерно 49 млрд дол., импорт — 43 млрд. И здесь тоже значительное расхождение. Каким же статистическим данным верить? Почему столь существенна разница между зимними и летними данными? На эти вопросы я не знаю ответов.

Казалось бы, чего проще: давайте последовательно выпишем, сколько, чего и почем продано и куплено на внешнем рынке... Но таких данных по прошлому году не приводят статистические ведомства ни России, ни СНГ. Трудности статистиков понятны: потоки товаров внутри СССР плохо поддавались исчерпывающему учету и контролю и выделить республиканские объемы внешней торговли из союзных трудно. Есть и другие проблемы. Как только мы начинаем рассматривать экспортно-импортные потоки конкретных товаров, неизбежно доходим до статьи «Прочий экспорт», проще говоря, до экспорта оружия, который продолжает оставаться тайной за семью печатями. Не все понятно и с ценами, по которым Россия покупает и продает товары.

Необходимо разработать и опубликовать нормальный платежный баланс государства, как это делается во всем мире — на официальной основе. И в дальнейшем это нужно делать регулярно. Здесь секретов быть не должно. Пока этого не сделано, говорить о катастрофическом сокращении внешнеторгового оборота в текущем году, обвиняя во всех грехах правительство, по меньшей мере некорректно — не с чем сравнивать.

Что же происходит с внешней торговлей в 1992 г.?

Ныне статистические данные о внешней торговле публикуются в долларовой оценке. По данным Госкомстата России, в январе—июле предприятия и организации экспортировали товаров на 21,5 млрд дол., что на 34% меньше соответствующего периода прошлого года. А импорт России в январе-августе едва дотянул до 21,7 млрд дол., сократившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 19%.

Отсюда, казалось бы, должен следовать вывод о том, что безусловно следует ориентироваться на приведенные летние оценки статистики. Однако экспорт нефти сократился на 13%, газа — на 3,7%, т. е. явно не на треть. А энергосырьевые ресурсы, как нас уверяли, — основные «поставщики» валюты. Справедливости ради следует отметить, что экспорт машин и оборудования, удобрений, пиломатериалов сократился более значительно. А что происходит с «прочим» экспортом» — одному Богу известно.

Импортные поставки зерна составили за 8 месяцев текущего года 16,7 млн т, что на 45% больше прошлогодних объемов. Импорт медикаментов увеличился на 28%, а машин и оборудования (основная статья нашего импорта) уменьшился на 10%. Более значитель-

но, по официальным данным, сократился импорт потребительских товаров. Однако все ли внешнеторговые потоки удается отслеживать органам статистики и таможенной службе? Словом, вопросы возникают и в этом году. Особенно, когда посмотришь на красочные витрины коммерческих магазинов, которые к тому же растут, как грибы после дождя.

Здесь мы вплотную подходим к необходимости рассмотреть торговые потоки между бывшими союзными республиками. Политическое разделение республик приходится принимать как данность. Оно, безусловно, сказалось на межреспубликанском товарообороте. Заработала система межреспубликанских соглашений, квотирования и лицензирования всего и вся. В основном это касается крупных государственных предприятий. По предварительным оценкам, сокращение учитываемого таким образом товарооборота между Россией и другими бывшими союзными республиками может сократиться почти вдвое.

Для справки: по данным Госкомстата РФ, Украина отгрузила мяса и мясопродуктов в Россию за первое полугодие 1992 г. лишь на уровне 24% от годового соглашения, масла — 25, кожаной обуви — 13, готового проката черных металлов — 24, стальных труб — 21%.

Однако стали появляться мелкие коммерческие организации, специализирующиеся на поставках внутри СНГ и на ускорении взаиморасчетов между бывшими союзными республиками. Их процветание говорит о многом. Интересно и то, что практически все республики по итогам первого полугодия 1992 г. имеют положительное внешнеторговое сальдо, чего, как правило, не наблюдалось в предшествующие годы.

По косвенным данным можно предположить, что вывоз и экспорт из России не уменьшился так катастрофически, как об этом сообщается в статистических сводках. Иначе как объяснить тот факт, что выпуск продукции российской нефтеперерабатывающей промышленности уменьшился не так сильно, чем производство в целом. Хотя, казалось бы, меньше производим, меньше возим, меньше горючего нужно. Если учесть при этом, что, по официальным данным, чуть ли не вдвое сокращается вывоз бензина и дизельного топлива, то возникает вопрос: где же эти продукты нефтепереработки? И это касается многих сырьевых продуктов. Региональная в рамках бывшего СССР дифференциация цен естественным образом должна притягивать товары туда, где цены на них выше, либо туда, где имеется возможность реэкспорта.

Логично высказать гипотезу о нелегальном реэкспорте российских товаров через республики бывшего СССР. Об этом говорят многие косвенные данные и балансовые расчеты, а также тот факт, что значительно увеличивается материалоемкость российской экономики. То, что вывозится нелегально, видимо, записывается как собственные материальные затраты. Однако, что-

бы доказать эту гипотезу, требуется создать полноценные таможенную службу и систему учета. Без этого, видимо, не обойтись. Коль скоро политическое разделение СССР произошло, с неизбежностью встает вопрос об охране границ России. Пока же границы между всеми республиками бывшего СССР достаточно прозрачны.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: УГРОЗЫ, ВОЗМОЖНОСТИ, СТРАТЕГИИ

С. М. БУРЬКОВ, кандидат экономических наук,
В. Н. ЗАДОРОЖНЫЙ, доктор экономических наук,
Екатеринбург

Сегодня можно говорить о том, что внешнеэкономическая деятельность превращается в деструктивный, дестабилизирующий фактор российской экономики. Либерализация внешнеэкономической деятельности стала одной из основных причин неожиданно быстрого роста цен на сырье и полуфабрикаты. Упрощение выхода на мировой рынок и заинтересованность предприятий в СКВ привели к переориентации значительной части ресурсопроизводящего сектора, в первую очередь металлургии, на внешний рынок и, следовательно, к приближению цен на их продукцию к мировым. Нефть, газ, цветные и черные металлы, ряд других материалов вполне конкурентоспособны на внешнем рынке хотя бы вследствие более низких издержек производства. При этом иностранные производители, располагающие высокими массовыми технологиями, способны произвести из единицы сырья больше продукции более высокого качества, чем основная масса отечественных предприятий, поэтому они готовы дать за сырье цену повыше. Таким образом, российские предприятия оказываются отрезанными от российских же ресурсов, что может привести к параличу целых отраслей производства.

Реформа в экономике 80-х годов была нацелена на раскрепощение предприятий, создание условий для их самостоятельного предпринимательства. Первые подвижки начались в конце 80-х годов. Сначала 70 крупных и крупнейших предприятий страны получили право свободного выхода на мировой рынок, позднее к ним присоединились многие другие. К 1990 г. практически любое предприятие при определенной настойчивости могло включиться

во внешнеэкономическую деятельность. Но отраслевые министерства принуждали предприятия осуществлять эти связи через свои ведомственные структуры. Только с ликвидацией министерств и их внешнеэкономических структур, с провозглашением свободной торговли и снятием большей части запретов и ограничений начинается реальная внешнеэкономическая деятельность предприятий.

Стартовые условия вхождения отдельных предприятий в мировой рынок различаются. У одних есть авторитет и налажены международные связи. Например, продукция крупнейших на Урале машиностроительных предприятий («Уралмаш», «Уралхиммаш», турбомоторный завод) известна за рубежом, и их главная задача — расширение контактов и увеличение объемов поставок. Другим еще предстоит завоевать место «под солнцем» зарубежных рынков. Так, продукция Уральского электромеханического завода неизвестна за рубежом. Но наличие высокоразвитой производственной базы дает возможность занять место на соответствующих товарных рынках.

Можно выделить три группы предприятий в зависимости от их активности в попытках выйти на внешний рынок. К первой группе можно отнести те, у которых особенно велик разрыв в уровне цен на продукцию на внутреннем и мировом рынке (предприятия лесной, горнодобывающей и других отраслей), а также те, у которых особенно остро складывается финансовая ситуация. Они будут активно искать пути на внешний рынок и их не остановят жесткие ограничения внешнеэкономической деятельности.

Активны в этой сфере и предприятия высоких технологий, приступившие к конверсии. Только таким путем они могут получить необходимые материалы, комплектующие и не отстать от темпов НТП. В качестве примера приведем комбинат «Электрохимприбор» — еще недавно закрытое предприятие атомной промышленности. Для таких предприятий очень чувствительны любые изменения в политике государственной внешнеэкономической деятельности. К группе активных участников процесса следует, по нашему мнению, отнести посреднические, брокерские и другие организации. Их выживание — в активной позиции на рынках, в том числе и зарубежных.

Ко второй группе можно отнести предприятия, которые осуществляли внешнеэкономическую деятельность через централизованные, чаще всего ведомственные, экспортно-импортные структуры. Доля выручки с ужесточением условий этой деятельности у них стала низкой. Например, ПО «Русские самоцветы» получало в начале 90-х годов только 8—10% валютной выручки на свой счет. Они, скорее всего, займут выжидательную позицию и только после создания благоприятных условий активно включатся во внешнеэкономическую деятельность.

Аналогичное поведение будет характерно для многих предприятий машиностроения. Удельный вес продукции, с которой они могли бы выйти на мировой рынок, низок и, действуя на

дефицитном национальном рынке, они на начальных этапах не будут вкладывать крупные средства в освоение новых изделий. Наполнение отечественного рынка, необходимость использования современных материалов и технологий изменит их поведение.

К третьей группе безразличных к внешнеэкономической деятельности предприятий можно отнести, по нашему мнению, предприятия муниципальной собственности. Они имеют слабо развитую материальную базу, недостаточно подготовленные кадры и не имеют товаров, которые можно было бы предложить зарубежным покупателям. Их участие может быть эпизодическим и возможно только после достижения конвертируемости валюты и упрощения внешнеэкономических связей. Это и предприятия швейной промышленности. Пробиться со своей продукцией на мировой рынок им сложно, да они к этому и не стремятся, поскольку не удовлетворен спрос внутри страны. Они заинтересованы лишь в потреблении импортных тканей, моделей, фурнитуры. И их реакция долго будет пассивной.

Мы провели анализ факторов, угрожающих становлению внешнеэкономической деятельности или оказывающих деструктивное влияние, на различных этапах реформы в экономике.

ПОДГОТОВИТЕЛЬНАЯ СТАДИЯ

Основными факторами, влияющими на внешнеэкономическую деятельность предприятий, стали неустойчивость организационно-правовой среды, либерализация цен, ужесточение финансового режима и расширение самостоятельности во внешнеэкономической деятельности. Ускорилось разрушение хозяйственных связей, основанных на плановых принципах, а рыночная структура формируется медленно из-за неустойчивости цен, инфляции и неразвитости рыночной инфраструктуры. Экономическое положение большинства предприятий ухудшилось, и их главной задачей стало элементарное выживание. В выигрыше оказались лишь предприятия-монополисты, например «Уралмаш». Но и их возможности будут постепенно ограничиваться ужесточающимся антимонопольным законодательством.

Основной принцип деятельности предприятий — максимизация прибыли, а главный способ ее достижения — экспорт конкурентоспособной продукции и ресурсов. Либерализация цен не приведет, как могло бы показаться, к выравниванию мировых и внутренних цен на важнейшие виды продукции из-за недостатка финансовых ресурсов предприятий в условиях ужесточения финансового режима и заниженного курса рубля. Поэтому продажа продукции на внешнем рынке (при условии установления разумных таможенных пошлин) будет более выгодна предприятиям, чем на внутреннем. Так, комбинат «Ураласбест» до 1992 г. поставлял асбест отечественным потребителям по цене 250—400 руб. за тонну. На

экспорт он шел за 350—500 дол. США. Даже при жестких налогах (комбинату в 1991 г. оставляли всего 12% выручки) экспорт продукции экономически выгоден, поскольку на аукционах комбинат реализовывал валюту по курсу более 100 руб. за 1 дол. США.

Если учесть, что в 1988—1991 гг. предприятие поставляло на экспорт продукции на 40—48 млн руб. по действовавшим оптовым ценам, можно сказать, что у него есть запас прочности для выживания в переходный период.

Стремление предприятий к расширению внешнеэкономической деятельности сталкивается с осторожностью зарубежных партнеров, обусловленной нестабильностью экономической ситуации в республике, возможными банкротствами и неспособностью многих предприятий выполнять контракты. Большинство зарубежных предпринимателей отложили на будущее заключение долгосрочных контрактов, ориентируясь на разовые коммерческие операции. Иностранные инвестиции в сложившихся условиях, очевидно, не превысят суммы средств, заработанных иностранными партнерами, в результате сотрудничества с предприятиями России. Кроме того, инвестирование в подготовительный период возможно лишь при наличии тщательно проработанных инвестиционных программ. Их отсутствие привело к замораживанию размещения миллиардного кредита на территории Урала в 1990 г.

В этих условиях основными угрозами внешнеэкономической деятельности предприятий станут:

* снижение объемов производства экспортной продукции из-за разрушения хозяйственных связей с поставщиками сырья и комплектующих. Следствием может стать невыполнение контрактных обязательств, утрата доверия иностранных партнеров и ухудшение позиций предприятия на мировом рынке, восстановление которых потребует значительных и долгосрочных усилий;

* снижение конкурентоспособности продукции на мировом рынке из-за повышения ее себестоимости, обусловленного резким и непредсказуемым ростом цен на продукцию предприятий-партнеров, а также расходов на заработную плату;

* ограничение активности зарубежных партнеров текущими коммерческими операциями, снижение их интереса к долгосрочным контрактам и совместной хозяйственной деятельности. Вероятна переориентация зарубежных инвесторов на непроизводственную сферу (недвижимость, объекты рыночной инфраструктуры и т. п.).;

* ужесточение режима лицензирования внешнеэкономических операций, являющееся оборотной стороной отмены запрета на посредническую деятельность; в первую очередь усложнится экспорт ресурсов и полуфабрикатов.

В то же время и на подготовительной стадии перед предприятиями открываются новые возможности в их внешнеэкономической деятельности:

* увеличивается доля валютных поступлений, остающихся в распоряжении предприятий;

* расширяются права предприятий в сфере внешних связей, что позволит им эффективней использовать накопленные ресурсы;

* сохраняется заниженный курс рубля по отношению к СКВ, в результате чего создается возможность стабилизировать финансовое положение предприятия за счет продажи валюты;

* в результате закупки импортных потребительских товаров для трудового коллектива обеспечивается сохранение, а иногда и повышение жизненного уровня работников предприятия в условиях ужесточения финансового режима. Это предотвращает социальные конфликты и позволяет привлечь высококвалифицированные кадры. Отдельные предприятия-экспортеры Свердловской области в последние годы добились заметных результатов. Например НПО «Уралэлектротяжмаш» в 1990 г. реализовал для своих работников товаров, полученных по бартерным сделкам, почти на 1000 руб. на одного человека. Значительные поступления товаров были в ПО «Хромпик», на комбинате «Уралэлектромедь» и др.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТАБИЛИЗАЦИЯ

Если усилия правительства по стабилизации финансовой ситуации увенчаются успехом, можно ожидать стабилизации внутренних цен на экономически приемлемом уровне и установления устойчивого курса рубля при его внутренней конвертации.

Значительная доля наших предприятий свой путь на свободный рынок начинает в условиях устаревших производственных фондов, поэтому неизбежны значительный рост числа банкротств, массовая безработица, снижение объемов производства.

Положение предприятий осложнит ужесточение финансового режима. В частности, можно ожидать затруднения доступа к кредитам, необходимым для реконструкции и обновления производственных фондов. В этих условиях повысится их интерес к альтернативным источникам финансирования. Одним из таких источников может быть заниженный курс рубля. Чтобы им воспользоваться, многие предприятия, оказавшись на грани банкротства, будут «гнать» за рубеж все, что можно перекупить на внутреннем рынке. Отдельные проявления этой «агонии» можно наблюдать уже в 1992 г. на рынке асбеста. Его выпускали всего пять предприятий страны, а экспортировали — более 20. Главному производителю этой продукции, комбинату «Ураласбест», потребители асбеста из Франции, Бельгии, Испании и других стран намеревались объявить бойкот из-за демпинговых цен, низкого качества и обилия экспортеров асбеста, выпущенного комбинатом для внутреннего рынка, которые, по их выражению, «портят» рынок этого товара. Но что может поделать комбинат, если законодатель-

ных норм защиты авторитета фирмы от недобросовестных участников внешнеэкономической деятельности у нас нет? Особенно остро эта ситуация ощущается на предприятиях горно-металлургического комплекса.

Участие иностранных фирм в приватизации государственных предприятий может быть наиболее эффективным каналом привлечения иностранных инвестиций. Но это реально лишь для крупнейших и высокотехнологичных предприятий, занимающих устойчивые позиции на внутреннем и внешнем рынке. Акции же большинства предприятий, может быть, придется продавать по цене ниже не только их номинальной, но и реальной стоимости. При таких условиях продажа акций или отдельных предприятий иностранным предпринимателям нецелесообразна. Основной формой привлечения иностранных инвестиций может стать получение иностранных кредитов под конкретные предпринимательские проекты или их совместная реализация.

Большой резерв для сотрудничества — незавершенное капитальное строительство. На Урале таких объектов несколько тысяч. Объем незавершенного строительства на 1 января 1992 г. составил десятки миллиардов рублей. На отдельных предприятиях эти объемы значительны. Так, НПО «Уралэлектротяжмаш», преобразованное в акционерное общество в 1992 г., имело недостроенных объектов на сумму более 14 млн руб. (это почти 15% стоимости производственных фондов), однако от выделения незаконченных строек в отдельные объекты приватизации отказалось. Собственных финансовых и иных ресурсов у предприятия долго не будет. А иностранные фирмы, которые вложили бы средства в эти объекты, найти трудно.

И все-таки сотрудничество с зарубежными партнерами в этом направлении будет происходить в более благоприятных условиях по сравнению с предыдущим этапом экономической реформы. Успешное решение задач подготовительной стадии повысит доверие зарубежных предпринимателей к российским контрагентам, снизит степень их риска, облегчит вывоз прибыли за рубеж и повысит интерес к долгосрочным проектам и программам. Можно ожидать существенного повышения активности зарубежных партнеров, в том числе представителей крупнейших фирм и финансовых фондов, что создаст благоприятные условия для реконструкции и технологического переоснащения.

Необходимо учесть, что изменились позиции предприятий — традиционных экспортеров продукции. Их приоритет во многом подкреплялся административными привилегиями и общей неразвитостью внешнеэкономических связей республики.

Во время подготовительной стадии предприятия-поставщики промежуточной продукции по-прежнему будут заинтересованы в сотрудничестве с предприятиями — традиционными экспортерами, так как в условиях распада хозяйственных связей такое сотрудниче-

ство для них — наиболее эффективный канал доступа к валютным и финансовым ресурсам. Но характер их требований изменится.

Приведем один пример. Не все предприятия лесного комплекса Среднего Урала участвовали во внешнеэкономической деятельности, а значит, имели валюту. Обиженными были лесозаготовители. В последнее время обстоятельства изменились. ПО «Алапаевсклес» поставило условие перед фанерным комбинатом об оплате части стоимости поставляемых им лесоматериалов в валюте. Уральские предприятия отказались. Но согласилось предприятие из Львовской области, и лес со второго квартала 1991 г. пошел в значительных количествах по новому адресу. Верхне-Синячихинский фанерно-плитный комбинат остался на голодном пайке, получая только 15—20% необходимого сырья. Первый месяц прошел в ожидании, что, как раньше бывало, местные органы власти и концерн «Свердлеспром», «примут меры». Но помощи не последовало. И Верхне-Синячихинскому комбинату пришлось согласиться на условия, по которым ПО «Алапаевсклес» поставляет продукцию на Украину. Но договоры к этому времени были уже заключены до конца года, и фанерный комбинат оказался ни с чем.

В условиях сформировавшегося внутреннего рынка и диверсификации внешнеэкономических связей предприятия-поставщики промежуточной продукции будут иметь возможности для самостоятельного выхода на внешний рынок. При этом продажа за рубеж сырья и полуфабрикатов может оказаться экономически более выгодной, чем конечной. Предприятия — традиционные экспортеры могут столкнуться со значительным повышением цен на ресурсы и комплектующие, что вынудит их повышать качество своей продукции и снижать издержки. Дальнейшие перспективы развития предприятий — традиционных экспортеров будут определяться тем, насколько успешно они справятся с этими задачами.

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ

Этот этап будет особенно болезненным для предприятий тяжелой индустрии, ориентированных на внутренний рынок и производящих продукцию, неконкурентоспособную по сравнению с зарубежной. Если на предыдущем этапе большинство предприятий нуждались лишь в средствах на технологическое переоснащение, то потом многие столкнутся с проблемой полного перепрофилирования. Предприятия легкой промышленности окажутся в более выгодном положении: хотя внутренний рынок будет насыщен высококачественными импортными товарами, но относительно высокие цены сделают их недоступными для значительной части населения России, что обеспечит устойчивый спрос на более дешевые местные товары. Основное направление перемен — переход от преимущественного производства средств производства к товарам и услугам — делает схожими задачи этого

этапа с задачами послевоенной демилитаризации экономики. Структура промышленного комплекса Урала имеет особенно «утяжеленную» структуру. Производство средств производства составляет около 72% общего объема промышленности (в России — 64%). В то же время в странах с развитыми рыночными отношениями производство группы А не превышает 50%. Преодоление этого «перекоса» начнется на данном этапе.

ИНТЕНСИФИКАЦИЯ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Стабилизация курса рубля и укрепление внутреннего рынка снизят ориентацию республиканских производителей на внешний рынок, что может привести к уменьшению экспорта и ухудшению платежного баланса страны. В этих условиях, очевидно, будет разработан комплекс мер по поощрению предприятий в экспорте продукции — снижение налогов на прибыль, на добавленную стоимость, экспортно-импортные операции, льготное кредитование и т. п. Мелким и средним предприятиям будет оказываться за счет республиканского и регионального бюджетов организационная, информационная и консультационная помощь в продвижении продукции на внешние рынки, в заключении контрактов и развитии кооперационных форм сотрудничества.

Сформируется рынок ценных бумаг, возрастет удельный вес операций с ценными бумагами в общем объеме международных коммерческих операций. Для предотвращения возможного экономического ущерба, обусловленного неопытностью российских маклеров, целесообразно заблаговременно создавать условия для подготовки высококвалифицированных специалистов к работе на фондовых биржах.

Наконец, замещение официального международного финансирования республиканских инвестиционных программ частными капиталовложениями резко повысит требования к квалификации руководителей предприятий в сфере внешнеэкономической деятельности, к проработке принимаемых решений. Будут развиваться сети консультационных фирм по внешнеэкономической деятельности. Продажа информации и консультационных услуг займет видное место в международных экономических связях.

ИНОСТРАННЫЕ КРЕДИТЫ И ИНВЕСТИЦИИ

ВЗГЛЯД ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ

КРЕДИТЫ

Главным направлением использования иностранных кредитов станет пополнение валютных резервов. И централизованный импорт, и инвестиционные проекты будут финансироваться в основном за счет госбюджета и предоставляемых России товарных кредитов.

В зависимости от механизма освоения все кредиты разделяются на стабилизационный фонд, резервный кредит, несвязанные и связанные (критический импорт) импортные кредиты и инвестиционные кредиты.

СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД предоставляется МВФ для интервенций Центрального банка России на внутреннем валютном рынке с целью достижения устойчивости обменного курса рубля. Ведутся одновременно переговоры с МБРР о предоставлениии реабилитационного кредита, который предполагается использовать поровну на проведение валютных интервенций и на критический импорт.

НЕ СВЯЗАННЫЕ ИМПОРТНЫЕ КРЕДИТЫ расходуются на поддержание текущего платежного баланса, включая оплату импорта, зарубежные правительственные расходы, платежи по внешнему долгу и т. д. Поступления по ним зачисляются в валютный резерв правительства и проводятся в доходной и расходной частях бюджета аналогично резервному кредиту.

СВЯЗАННЫЕ ИМПОРТНЫЕ КРЕДИТЫ предоставляются для поддержания текущих поставок по особо важным категориям импорта. В кредитах международных финансовых агентств связанность выражается в наличии положительного (желательного) или отрицательного (нежелательного) списков импортируемых товаров. Для двусторонних кредитных соглашений (гарантии отдельных стран) связанность выражается в основном географией импорта (импорт из страны-кредитора). Данные кредиты отражаются в федеральном бюджете как прирост государственного долга. По конкретным категориям импорта, финансируемого из этих кредитов, предполагается выделять бюджетные субсидии, чтобы сократить или ликвидировать разницу между ценами мирового и внутреннего рынков.

В рамках связанных кредитов возможны продажа валюты импортерам для импорта заранее оговоренных товаров и услуг, а также непосредственный централизованный импорт с последующей реализацией на внутреннем рынке за рубли. Рублевая выручка от реализации валюты и импорта может направляться на покрытие бюджетного дефицита или реинвестироваться в народное хозяйство через специализированные финансовые институты.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КРЕДИТЫ предназначены для финансирования как прибыльных (прежде всего по развитию инфраструктуры), так и коммерческих проектов. В первом случае они отражаются в доходной части бюджета как прирост государственного долга, в расходной — в виде прямых бюджетных капиталовложений или перечислений специализированным инвестиционным институтам. Во втором случае

конечные получатели кредитов — хозяйственные организации, которые несут по ним ответственность. А правительство лишь гарантирует ссуды, но не проводит их через бюджет.

В идеальном случае вся сумма рублевой выручки должна быть инвестирована в экономику страны через коммерческие и инвестиционные банки, обеспечивающие ее сохранение и наиболее эффективное использование. Из-за слабости банковского сектора России, низкой инвестиционной активности, недостатка подготовленных проектов это трудно сделать. Поэтому целесообразно средства, полученные от критического импорта, разделить на три части:

* «жесткие деньги», используемые в частном секторе на рыночных условиях;

* «мягкие деньги», используемые государственными структурами для финансирования долгосрочных инвестиционных проектов, улучшение условий для частных инвестиций;

* средства, направляемые государством в уставные фонды финансовых институтов (в том числе действующих как независимые рыночные структуры), нуждающихся в государственной поддержке и контроле.

Рублевую выручку от реализации товаров критического импорта правительство будет распределять между этими направлениями в результате консультаций с организациями-кредиторами, устанавливая пропорции, дифференцированные по кредитам и кредитным линиям.

Соответственно будут организованы три вида институтов, различающихся по статусу, функциям и принципам деятельности.

«Жесткие» деньги будут использованы в рамках схемы, традиционно применяемой международными финансовыми организациями (Мировой банк, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк) при предоставлении кредитов. Кредитные ресурсы выделяются банковскому институту первого уровня, который, не занимаясь непосредственным кредитованием проектов, предоставляет кредиты банкам второго уровня (коммерческим, инвестиционным и пр.). Затем эти банки инвестируют средства в самоокупаемые проекты. Качество проектов жестко контролируется, минимальные требования объявляются заранее. Заявки рассматриваются строго по очередности их поступления, что исключает «проталкивание» проектов властными структурами. Проекты оцениваются с привлечением западных экспертов и представителей международных финансовых организаций.

На первых порах для реализации этой схемы в России весьма продуктивным выглядит создание специализированного небанковского института, временно выполняющего некоторые функции банка первого уровня с наблюдательным советом, включающим представителей правительства, Центрального банка России, МВФ и Мирового банка, ЕЭС, ЕБРР, авторитетных независимых экспертов.

Механизм размещения может быть различным: по квотам, через специальный аукцион, рассмотрение заявок и др., но в любом случае по позитивным процентным ставкам, возможно, с привязкой к учетной ставке Центрального банка. Основная часть этих ресурсов будет направлена на кредитование текущих (неинвестиционных) операций, что обеспечит сохранение средств, которые по мере стабилизации финансово-экономической ситуации и повышения инвестиционной активности будут переключаться на кредитование инвестиционных проектов. После достижения конвертируемости рубля эти средства по решению правительства будут направлены на возврат полученных кредитов и (или) выплату процентов по ним.

В ближайшие 2—3 года эта система, видимо, останется основной в размещении «жестких» оптовых инвестиционных кредитов на межбанковском рынке по поручению правительства.

В дальнейшем значительная часть этих функций будет передана более совершенным финансовым институтам, в число которых, видимо, войдут Российский банк реконструкции и развития и другие банки, способные на проектное финансирование и оптовые операции на межбанковском рынке. Но на их создание потребуется немало времени.

Часть уставных фондов этих банков может принадлежать правительству. Одновременно к их учреждению целесообразно привлечь международные финансовые институты (МБРР, ЕБРР), коммерческие и инвестиционные, в том числе иностранные банки. Эти банки будут размещать средства правительства на агентских началах, а также привлекать ресурсы на рынках капиталов.

Приоритетными направлениями их кредитной политики станут содействие приватизации и структурной перестройке экономики, финансирование перспективных объектов незавершенного строительства, формирование рыночной инфраструктуры, краткосрочное кредитование и операции на рынке краткосрочных ценных бумаг. Однако коммерческое кредитование должно ограничиваться внутренними квотами.

Особую роль инвестиционные банки могут сыграть в формировании рынка мелкого инвестиционного кредитования.

Головные функции по освоению «мягких» денег будут возложены на Государственное инвестиционное агентство (ГИА). Оно будет выдавать льготные и частично безвозвратные кредиты. Но льготные кредиты деструктивно воздействуют на кредитно-банковскую систему. Поэтому необходимо разделение функций между банковскими и небанковскими финансовыми институтами. Однако, в отличие от других государственных структур, основной формой участия ГИА в финансировании проектов станет предоставление целевых субсидий на конкретные инвестиционные проекты. Будут установлены предельные уровни субсидирования в процентах от общей стоимости проекта. Тем самым ответственность за обоснованность и окупаемость проекта возлагается на получателя субвенций. Если к реализации проекта привлекаются банковские кредиты, субвенции ГИА фактически будут играть роль «льготного» процента, но без нарушения принципов деятельности банковской системы. Финансирование проектов полностью за счет ГИА недопустимо. При освоении «мягких» денег ГИА будет руководствоваться приоритетами государственной структурной политики.

Через предоставление инвестиционных субвенций ГИА будет стимулировать приток капиталовложений в производственную инфраструктуру, агропромышленный комплекс, природоохранную деятельность, на поддержку конверсии, перепрофилирование приватизируемых предприятий, создание производств по выпуску продукции перспективного спроса, НИОКР.

Субвенции ГИА намечено использовать, как минимум, по двум каналам:

* прямое субсидирование инвестиционных проектов на заранее оговоренных условиях (включая процедуры возврата при использовании субвенции не по назначению, банкротства, отказа от завершения проекта). Основная нагрузка при этом ляжет на региональные отделения ГИА, самостоятельность которых при жестком контроле сделает субвенции доступными для регионов и позволит учесть региональные особенности;

* передача средств в инвестиционные фонды (Фонду реконструкции и развития, дорожным фондам, различным внебюджетным фондам, в том числе местным) под про-

екты. При этом целесообразна сертификация фондов, претендующих на получение субвенций.

Относительно небольшая часть вырученных средств по решению правительства может направляться в уставные фонды негосударственных финансовых институтов (банки венчурного кредитования, региональные инвестиционные, конверсионные банки, экспортно-импортный банк, компании, оказывающие финансовую и техническую помощь в приватизации крупных предприятий, страховые компании).

Учреждение Международного фонда страхования иностранных инвестиций в Россию (с участием стран и организаций-кредиторов, российского правительства, коммерческих банков) привлечет в нашу страну частные инвестиции и позволит добиться тех же целей, ради которых оказывается широмасштабная финансовая помощь, но с меньшими затратами и в более короткие сроки. Фонд будет страховать (на конкурсной основе) капитал и доходы иностранных инвесторов с учетом установленных приоритетов.

ИНВЕСТИЦИИ

Мировой опыт показал, что прямые иностранные инвестиции имеют существенные преимущества по сравнению с другими видами экономической помощи. Во-первых, они служат источником капитала для вложений в производство товаров и услуг, а также в разработку технологий, ноу-хау, передовых методов управления и маркетинга. Во-вторых, не ложатся дополнительным бременем на внешний долг, а напротив, способствуют получению средств для его погашения. В-третьих, прямые инвестиции обеспечивают эффективную интеграцию национальной экономики в мировую благодаря производственной и научно-технической кооперации.

Особый интерес для иностранных инвесторов представляют не только наши отрасли по переработке природных ресурсов (особенно нефти и газа), но и телекоммуникации, авиационное сообщение (Россия — кратчайший путь из Европы в Японию), информатика и др.

Намечается также в будущем унифицировать условия деятельности отечественных и иностранных инвесторов.

В привлечении иностранных инвесторов выделяются приоритетные отрасли: сохранение, переработка, распределение продуктов питания, семеноводство, развитие фермерства, производства малоразмерного сельскохозяйственного оборудования и различных услуг фермерам; конверсия; восстановление топливно-энергетического комплекса; создание особо важных импортозамещающих производств.

Оборонные предприятия привлекательны для зарубежных инвесторов научно-техническим потенциалом, конкурентоспособными технологиями. Привлечение иностранных инвестиций позволит перевести крупные оборонные предприятия на выпуск гражданской продукции, расширить производства, ориентированные на экспорт, создать мощности для импортозамещения и техническую базу для развития инфраструктуры. В первую очередь речь идет о производстве нефтяного оборудования. Конверсия — одно из самых капиталоемких направлений, но и относительно небольшие проекты могли бы позволить предприятиям пережить трудные годы адаптации к мировому рынку, помочь найти свое место.

Привлечение иностранных инвестиций в капиталоемкие отрасли энергетики необходимо для их технологической модернизации. Отечественные и зарубежные инвесторы

большие надежды возлагают на международные тендеры по крупнейшему медному (Удокан), нефтяным (Приобское и др.), газовым (Новопортовское) и золотым (Ханджа и др.) месторождениям. Ведутся переговоры о вложениях зарубежных компаний в заброшенные нефтяные поля.

Весьма эффективной формой привлечения иностранных инвестиций являются свободные экономические зоны (СЭЗ).

В ближайшие годы, учитывая сложную финансово-экономическую обстановку в стране, правительство предлагает сконцентрировать усилия и средства на формировании 5—6 относительно небольших зон экспортного производства и свободных таможенных зон на тщательно отобранных территориях, имеющих выгодные экономико-географическое положение и условия (в непосредственной близости от крупных международных морских портов, аэропортов, железнодорожных узлов при наличии свободных территорий, рабочей силы и специалистов).

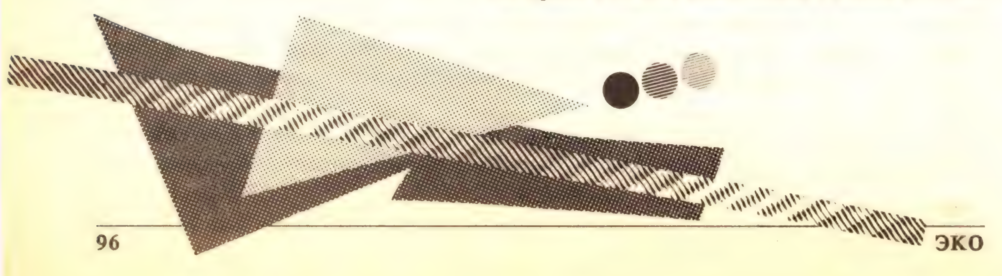
Что же касается крупных СЭЗ в границах целых краев и областей, то определенные перспективы имеют СЭЗ в Калининградской и Сахалинской областях. Однако значительность их территорий и большой объем средств, необходимый для создания там производственной и социальной инфраструктуры, диктуют необходимость поэтапного их формирования. На первом этапе целесообразно сосредоточить усилия на создании ряда субзон, прежде всего в районах морских портов и аэропортов, с введением в них свободного таможенного режима. В других же «суперзонах» целесообразно оставить некоторые льготы (прежде всего налоговые) для иностранного капитала и формировать в них комплексные субзоны, в том числе таможенные, по мере создания необходимых условий.

В сфере приватизации намечается отработать 10—15 приоритетных проектов в различных отраслях при поддержке МБРР и других международных организаций. Эти проекты позволят наработать опыт различных схем собственности и финансирования. Уже установлены контакты с более чем 1000 международных компаний, обладающих новейшей технологией и большими финансовыми возможностями. По предварительным оценкам, в 1993 г. будет запущено 20—30 приватизационных проектов (каждый с объемом иностранных инвестиций свыше 50 млн дол.).

Успех в привлечении иностранных инвестиций во многом зависит от способности правительства координировать деятельность заинтересованных министерств и ведомств, обеспечить проведение единой политики в отношении иностранных инвестиций и оказывать содействие иностранным инвесторам. Для этого необходимо создать национальную систему информации о проектах экономического развития и возможностях российской экономики.

Опыт развивающихся и восточноевропейских стран показывает, что при условии стабильности социальной системы, правительственной политики, устойчивости правовой и налоговой систем, а также предоставлении льгот значительного увеличения иностранных инвестиций в наших условиях можно ожидать к концу 1994 г.

Материал к печати подготовила Татьяна БОЙКО



НА ГРАНИ ФОЛА*

Рубрику ведет
кандидат экономических наук А. В. КИРШ,
Харьков

КАК ВЫГОДНЕЕ ПЛАТИТЬ ЗАРПЛАТУ?

При налогообложении прибыли, а не дохода, не следует чрезмерно злоупотреблять натуральными выдачами для оплаты труда своих работников. Товары эти должны приобретаться за счет чистой прибыли, оставшейся после налогообложения, т. е. увеличивается сумма налога. В то же время подоходный налог с работников все равно не уменьшается: практически все СНГ записали в своих инструкциях, что натуральная оплата облагается на общих основаниях.

Предусмотрена в большинстве СНГ и афера со страхованием: теперь если предприятие застраховало своего работника, а страховая сумма через некоторое время возвращается ему лично, подоходный налог с нее берется. А ведь есть еще и отчисления самой страхующей организации плюс инфляционные потери: деньги-то возвращаются уцененными. Поэтому псевдострахование ничего хорошего не дает. Лучше максимально использовать возможность выдачи подарков и материальной помощи, не облагаемых до определенного предела подоходным налогом.

Еще более существенное увеличение чистого размера оплаты труда может быть достигнуто, если не начислять страховые взносы. Один путь — это договоры подряда, которые, однако, не дают и социальных льгот (больничные, пенсия, стаж, отпуск и т. д.) — их нужно зарабатывать одновременно на основной работе. Может быть, даже на той же самой: часть обязанностей выполняется согласно должностной инструкции за основную зарплату, часть — за вознаграждение по договору подряда. Чем дальше до пенсии, тем больше может быть удельный вес второй части.

Важно только, чтобы договор подряда не обладал чертами трудового соглашения, иначе придется начислять страховые взносы. Здесь важны и формулировки — именно «договор подряда», именно «вознаграждение», а не «заработная плата». Договор заключается на выполнение определенного конкретного объема работ, а не

* Продолжение. Начало см. ЭКО, 1992, № 11.

на исполнение обязанностей по какой-либо должности. Вознаграждение выплачивается по окончательному или промежуточным актам приема-сдачи работ.

Если подоходный налог по законодательству данного СНГ удерживается не с годового, а с месячного дохода, то акты лучше закрывать ежемесячно, ведь налог удерживается столько раз, сколько закрыто актов: если акт сразу за три месяца, подоходный удерживается так, как если бы это было вознаграждение за один (последний) месяц; сумма не разбивается по месяцам и подоходный растет из-за применения повышенных ставок (кстати, во многих СНГ — Россия в их число не входит — договоры подряда дают возможность уменьшить подоходный налог благодаря тому, что он взимается по отдельной шкале без суммирования заработка с основным, что позволяет удерживать подоходный по низким ставкам).

Рекомендуются для договора подряда (чтобы подчеркнуть его гражданско-правовой, не КЗоТовский характер) и такие пункты. Работа носит рисковый характер, и при ее несоответствии предъявляемым требованиям может быть оплачена не полностью или вообще не оплачена. Режим работы предприятия на исполнителя не распространяется. Работа выполняется в свободное от основной работы время. Договор не дает права исполнителю на социальные льготы, а на вознаграждение не начисляются страховые взносы. Споры по договору регулируются гражданским правом. Хотя все равно найдут, к чему придраться...

В ряде СНГ меньший размер страховых взносов начисляется на доходы предпринимателей, а также на гонорары. Но это — мелочи.

Другой, действительно радикальный путь избежать начисления страховых взносов — оформление оплаты труда в качестве дивидендов (пусть даже на чисто символические вклады работников, не говоря уже о настоящих хозяйственных обществах — акционерных и других или просто частных предприятиях). На дивиденды страховые взносы не начисляются (при расчете пенсий они тоже не учитываются), но их источником является чистая прибыль. Если объектом налогообложения является доход, это не принципиально, а если облагается только прибыль, то налог растет по сравнению с тем, как если бы та же сумма в виде зарплаты входила в себестоимость. Этот дополнительный налог может даже превышать экономию на страховых взносах. Поэтому нужно считать: в России, например, легче заплатить 37% страховых взносов, чем 32% налога на прибыль, ведь эти 32% составляют по отношению к оставшейся части 32 : 68 = 47%, т. е. больше, чем 37%. Но в части превышения над четырьмя минимальными зарплатами, которое все равно входит в налогооблагаемую прибыль, оплату труда выгодно оформлять как дивиденды. Подоходный, правда, в России от этого не снизится, а вот в других СНГ

будет выигрыш и здесь: как и в случае с договорами подряда, действует отдельная шкала и доход не суммируется с зарплатой.

Да и недобрых вопросов относительно высокой зарплаты будет поменьше, если она пройдет как дивиденды. Хотя, собственно говоря, и саму зарплату можно увязать с конечным результатом, установив в штатном расписании не фиксированные суммы, а процент от валового дохода (выручки за вычетом материальных и приравненных к ним затрат) или норматив на единицу объема производства в натуральном или трудовом измерении. Такой норматив должен постоянно корректироваться с учетом инфляции, процент же от дохода корректировать не надо — по мере общего роста цен должен расти и валовой доход (разумеется, зарплата при этом должна быть не ниже минимальной). Полученная таким образом величина оплаты труда каждого работника ежемесячно может дополнительно увеличиваться или снижаться в зависимости от личного трудового вклада или от качества работы подразделения, но не более чем, скажем, на 30% .

ПРИВАТИЗАЦИЯ : КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ ПРЕДПРИЯТИЕ?

Такая форма стимулирования может оказаться вполне достаточной для весьма существенного изменения отношения к труду. Но наиболее квалифицированные кадры, без которых предприятию будет тяжело обойтись, должны иметь и другой стимул, стимул уже не столько наемного специалиста, сколько собственника. «Традиционная» приватизация в этом отношении мало что дает: собственниками в равной (или в почти равной) мере становятся все: и действительно незаменимые, и те, вместо кого можно взять любого человека с улицы. Производству такое уравнивание не особо нужно. Тем более что появляется угроза возвращения «власти кухарок», а командовать все-таки должны специалисты.

Неплохо поэтому, если специалисты скинутся по 10—20 тыс. руб. и учредят свое собственное АО (или Ltd) рядом с заводом. Это общество на следующий день после своего учреждения заключает с предприятием договор аренды (даже без права выкупа). Арендуются при этом не производственные комплексы, что потребовало бы централизованного разрешения, а отдельно взятые основные средства. Как правило, это здания в части, приходящейся на отделы и кабинеты, в которых трудится заводская инфраструктура. Затем все сидящие в них работники, не желающие, чтобы ежемесячная индексация их зарплаты вдруг прекратилась, пишут заявления с просьбой перевести их с родного предприятия в новое АО.

Получив работников, акционеры (а иногда работник АО является одновременно и акционером) заключают от имени своего общества второй договор с заводом — уже на оказание услуг: бухгалтерских, экономических, юридических, снабженческо-сбытовых, может быть — транспортных, ремонтных и т. д. Предприятие

(заказчик) оплачивает все из своей себестоимости, предусмотрев при этом в цене на услуги не только зарплату, но и приходящуюся на нее прибыль. АО, рассчитавшись со своими нанятыми работниками, делит эту прибыль по своему усмотрению — т. е. по усмотрению акционеров. Они решают, что пустить на развитие производства, что — на дивиденды и т. д. Но такое общество должно быть создано до того, как будет приватизирован завод, иначе «новые руководители» могут и не подписать договор аренды или договор на услуги. Оба договора поэтому хорошо бы заключить на возможно более длительный срок.

Конечно же, все приватизационные права остаются у акционеров нетронутыми, так как, строго говоря, АО образовалось не вследствие приватизации. Да и вклады никак не зависели от стоимости фондов. Символический характер вклада позволяет привлечь в состав акционеров нужных поставщиков, иных контрагентов — вероятно, в основном как физических лиц. Это не помешает ни АО, ни заводу. Еще один важный выигрыш — облегчение налогового бремени вследствие образования нового юридического лица и возможности выплачивать дивиденды (см. выше).

Но главное — несмотря на приватизацию, сохраняется реальный контроль администрации за производством, не позволяющий развалить его окончательно вопреки всяческим усилиям гипнотизеров от политики. Внушать людям, что все созданное веками и неизвестно кем, является их личной собственностью, — гипноз гораздо более опасный, чем кажется поначалу. Стало быть, бороться с ним нужно быстро и квалифицированно.

Да и в остальном руководителям производства и экономистам придется воспользоваться некомпетентностью тех, кто пытается ими управлять. Что же в этом зазорного?

СТАВКА БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЖИЗНЬ

В условиях, когда многие суверенные государства бывшего СССР время от времени развлекаются тем, что ограничивают своим предприятиям уровень рентабельности, весьма актуальным становится вопрос: а как, собственно, считать эту рентабельность при гиперинфляции? Тем более, что даже если формально рентабельность и не ограничена, за ней все равно пристально следят местные органы...

Сейчас рентабельность продукции определяется по старинке: из цены (без НДС) вычитают давным-давно произведенные затраты, разницу нарекают прибылью и делят ее на те самые затраты. Поскольку материальные затраты учитываются еще в старых ценах, действовавших на момент покупки сырья и материалов, да и зарплата до окончательного выхода продукции, а тем более получения денег за нее, тоже успела немного устареть, то при сопоставлении себестоимости с новой ценой она оказывается совсем невелика и

рентабельность легко «перепрыгивает» не только за дозволенный предел, но и через стопроцентную отметку. Тут-то как раз поджидает налоговый инспектор, который с радостью отберет в бюджет у «проклятого монополиста» всю его «избыточную» прибыль.

Но виновато ли предприятие в том, что из-за особенностей технологического процесса оно вынуждено выпускать продукцию не мгновенно после запуска материалов, а через определенное время? И ведь на момент получения денег за свой товар оно вынуждено закупать все необходимое для очередного производственного цикла уже по совсем иным ценам! Вот на эти цены, составляющие вместе с сегодняшней зарплатой себестоимость будущей продукции, и делить бы полученную сейчас выручку. Вычтем единицу — и готова рентабельность, гораздо более справедливая и реальная, чем та, которую вынуждают показывать. Сегодняшняя цена несопоставима с затратами, скажем, позапрошлого месяца, она сопоставима только с сегодняшними затратами. Ведь даже при инфляции 25% в месяц цены удваиваются за 3 месяца (log 1,25 ^{2} = 3, так как 1,25^{3}= 2).

А если производственный цикл длится полгода? Пусть удельные материальные затраты на изделие шесть месяцев назад составляли 100 единиц, а удельная зарплата с начислениями за это время выросла с 10 единиц до 30. Тогда себестоимость составляет 100 + (10 + 30)/2= 120, исходя из того, что материалы были приобретены шесть месяцев назад, а зарплата за создание изделия выплачивалась все шесть последних месяцев. Значит, при предельной рентабельности 30% цена без НДС должна составлять 120 x 1,3= 156. Но сегодня материальные затраты уже равны (при той же инфляции и с незначительным округлением) 100 x 1,25 ^{6} = 400, зарплата 30, следовательно, себестоимость изделия — 430. Где взять эту сумму, если за каждое проданное сегодня изделие вынуждают брать не более 156, а остальное все равно отнимут?

Условная удельная прибыль вроде бы составляет 156— 120 = 36, а фактически на счету 156— 430 =274, т. е. 274 единицы нужно взять в долг. Как его погашать?

ВОЗМОЖНЫ ДВА ВАРИАНТА. В ОДНОМ СЛУЧАЕ БАНКИ БЕРУТ ЗА КРЕДИТ ПРОЦЕНТ, СТАВКА КОТОРОГО ПРЕВЫШАЕТ ОБЩЕЕ УДОРОЖАНИЕ ЖИЗНИ. Это вполне нормально: ведь если и при отсутствии инфляции банк все равно взимает определенный процент, при котором ему обеспечена хотя бы минимальная маржа, то при наличии инфляции к этому проценту инфляционный должен просто добавляться. Но если банковская ставка дорожает быстрее, чем жизнь, кредит, взятый предприятием, не решает для этого предприятия никаких проблем.

Для нашего примера имеем: взяли 274, значит, при банковских 25% + 8% = 33% в месяц нужно будет вернуть через полгода 274 x 1,33 ^{6}= 1,5 тыс. А продукция будет стоить тогда всего 430 x 1,3= 559. Реально это обернется довольно скорым сво-

рачиванием производства. Но, по крайней мере, банк останется существовать...

ВО ВТОРОМ ВАРИАНТЕ БАНКОВСКАЯ СТАВКА МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЖИЗНЬ, Т. Е. НИЖЕ ИНФЛЯЦИОННОГО ПРОЦЕНТА. Тогда дав кредит 100 единиц, через полгода, к примеру, $100 \times 1{,}20^6 = 300$ и, покрыв собственные затраты, сможет дальше уже предоставить в кредит около 290. Но эти 290, которые банк даст кому-то через шесть месяцев, равнозначны сегодняшним $290 : 1{,}25^6 = 76$. Значит, возможности банка упадут за полгода на 24% и скоро, следовательно, такого банка вообще не будет.

Не будет, впрочем, и предприятия. Для сквозного примера имеем: брали в кредит 274, при месячной ставке 20% возвращать надо $274 \times 1{,}20^6$, т. е. почти 820. Это, конечно, не 1,5 тыс., как в первом случае, но все равно больше выручаемых 559, т. е. свертывание производства лишь несколько растягивается во времени.

ИЗ ВСЕГО ЭТОГО ВЫТЕКАЕТ ТОЛЬКО ОДНО: КОНТРОЛЬ ЗА РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ, ЕСЛИ ЕЕ СЧИТАТЬ ПО ФАКТИЧЕСКИ ПРОИЗВЕДЕННЫМ ЗАТРАТАМ, ОБЪЕКТИВНО И НЕИЗБЕЖНО УБИВАЕТ ПРОИЗВОДСТВО. Тем более, что местные органы порой не прочь искусственно сдержать отпускную цену предприятия еще и введением собственных надбавок на остродефицитные товары народного потребления. Поскольку же розничная цена не может расти бесконечно, надбавка эта замораживает отпускную (оптовую) цену изготовителя. Уменьшаются, кстати, и налоги, которые должны были бы идти в бюджет государства, ведь с надбавки они не берутся и, таким образом, перекачиваются тоже в бюджет, но уже в местный.

ВНИМАНИЮ АДМИНИСТРАЦИИ НА МЕСТАХ: указанным способом из государственного бюджета в местный можно перебросить практически все виды налогов (особые потери государство ощутит от недополучения акцизного сбора). Для этого достаточно всего лишь держать отпускные цены, забирая себе весь инфляционный прирост, в том числе и налоги, на него приходящиеся. Правда, предприятия могут не выдержать и задохнуться, да разве ж это важно? Лишь были б желуди...

НЕСКОЛЬКО БОЛЕЕ ЦИВИЛИЗОВАННЫЙ СПОСОБ ПРИДЕРЖАТЬ ЦЕНЫ — КОНТРОЛИРОВАТЬ ИХ ЧЕРЕЗ «ПРАВИЛЬНУЮ» РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, ИСЧИСЛЕННУЮ ЛИБО В СООТВЕТСТВИИ С СЕГОДНЯШНИМИ ЗАТРАТАМИ, ЛИБО ПО СТАРОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ, ОТКОРРЕКТИРОВАННОЙ НА ИНФЛЯЦИЮ. Это сняло бы многие проблемы. Предприятиям, чтобы выжить, просто достаточно последовать нашим предыдущим советам. Они помогут в любом случае, но при реальном исчислении рентабельности избежать потерь проще. И цены в конечном итоге не упадут, а наоборот, вырастут.

Но разве это плохо? Ведь рыночная цена все равно определяется соотношением спроса и предложения. От «официальной» цены она практически не зависит. Речь, стало быть, идет лишь о том, какая

часть реальной стоимости попадет к производителю, а какая станет «наваром» торговли (биржевой, оптовой, розничной, какой угодно). Сегодня в расчете на одного работника эта вторая часть значительно больше. Отсюда и переток кадров, рост удельного веса иностранных товаров, так как свои производить невыгодно. А ведь спад производства влечет и безработицу, и инфляцию, и общее обнищание. Хотим этого избежать — значит, нельзя сдерживать получение производителем того, что ему причитается. Не нужно контролировать никакую рентабельность, ни хорошую, ни плохую, ни правильную, ни неправильную. Сдерживать сейчас отпускные цены равнозначно медленному умерщвлению предприятий.

Но что же делать сегодня, пока эта простая истина не осознана верхами, которые (по традиции) не хотят? Вероятно, низам придется решать этот вопрос самостоятельно. Наиболее логично в такой ситуации переложить свои тяготы на тех, кто сегодня больше других заинтересован в производителях и их товарах, — на покупателей.

А покупателем зачастую как раз и является торговля. И уж коль покупателю товары достаются ниже реальной стоимости, пусть он и займется беспроцентным кредитованием своих товаропроизводителей, чтобы они не остановили производство. Форма такого кредитования очевидна — предоплата. Она должна осуществляться одновременно с приобретением сырья и материалов под оплачиваемую сейчас продукцию. Тогда у производителей не будет разрыва между высокими затратами нового производственного цикла и низкими ценами за то, что уже выпущено. Высокие затраты будут компенсироваться высокой ценой по предоплате. У торговли или иного покупателя тоже не должно быть проблем: он оплатил, хоть и досрочно, но лишь 130% себестоимости продукции по состоянию на момент произведения затрат. Через полгода эти затраты при месячной инфляции на 25% вырастут в 4 раза, значит, в 4 раза вырастет и цена (при справедливом ее исчислении). Заплатить сегодня 130% от 100 или через полгода 130% от 400 — одно и то же.

При свободной реализации товаров добиться предоплаты не так уж сложно, тем более, что в этом жизненно заинтересованы практически все товаропроизводители. Конкуренты, которые не будут ее требовать, долго не протянут. Но что делать в условиях госзаказа, когда обязательный потребитель не хочет или не может сделать предоплату, а продавать ему все равно надо? Что ж, такому покупателю придется долго и терпеливо разъяснять, что при отсутствии предоплаты завод работать не может, ему придется разделиться на несколько юридических лиц (опять-таки смотрите наши советы, опубликованные выше), после чего при вполне допустимой — у каждого из них — рентабельности цена в конечном итоге вырастет весьма солидно, опережая инфляцию.

В крайнем случае это действительно придется осуществить. Если уровень месячной инфляции примерно совпадет с разрешенной

рентабельностью (25—30%), то новых юридических лиц, поочередно доделывающих выпускаемое изделие (сам завод остается «на выходе» продукции), должно быть столько же, сколько месяцев отделяет закупку материалов от поступления денег на расчетный счет за реализованную продукцию.

Формула, конечно, неожиданная, да и хлопотная, но что ж тут поделать: на карту поставлено выживание предприятия, а это и выживание его работников, и продолжение производства, и движение в настоящий рынок, и все прочее. Ставка больше, чем жизнь. Как у тех банков...

Продолжение советов А. В. КИРША читайте в номерах 1993 г.

****

СТАНОЧНИКАМИ НЕ РОЖДАЮТСЯ

Громадная система профессионально-технического образования работает в нашей стране практически на холостых оборотах, хотя и выпускает ежегодно более двух миллионов молодых рабочих. Она порочна изначально. Приведу только одно подтверждение: абсолютное большинство девушек, получивших ведущие профессии в легкой промышленности, например швей-мотористок, или вообще не начинают работать по специальности, или оставляют ее, не пробыв на фабрике и года. И главная причина здесь не в характере труда. ПТУ предприятий легкой промышленности комплектуются в основном выпускницами средней школы из сел, не поступившими в вузы, но не желающими оставаться в своем колхозе-совхозе. Однако за время пребывания в ПТУ у девушек приходит понимание, что так манившая их ранее городская судьба в действительности сопряжена с большими сложностями. Здесь все сплетается в один узел — где снять комнату, на какие средства, за кого выйти замуж. А в родной деревне их всегда ждут родительский дом, сытая жизнь, вернувшиеся из армии и не желающие никуда уезжать потенциальные женихи. И, получив дипломы швей, трикотажниц, обувщиц, юная смена разъезжается по родным краям, не отработав порой и дня по специальности.

Когда говорят о больших масштабах профессиональной неустойчивости и связанных с ней издержках, то обычно имеют в виду напрасно потраченные средства на обучение. Действительно, ущерб огромен. У нас в стране ежегодно заканчивают ПТУ более 2 млн человек. В частности, в 1990 г. система подготовила 2170 тысяч молодых рабочих. Возьмем средний срок обучения — два года. Стоимость одного года составляет 1285 руб. (данные за 1990 г., в текущем году расходы на обучение в ПТУ значительно увеличатся). А теперь перемножим эти три цифры. 2170 000 x 1285 x 2 = 5,6 млрд руб. Если половина выпускников оставила свои профессии, то ущерб — около 3 млрд руб, если 80% — то, соответственно, 4,5 млрд руб. Вторую цифру я и склонен считать близкой к действительности.

Однако мы настолько привыкли к потерям миллиардов, что эта цифра уже не впечатляет. Важнее другое. Сотни тысяч молодых людей исключаются из процесса общественно полезного труда, два—три года делают вид, что учатся. И преподаватели знают, что заняты пустым времяпрепровождением.

Как вы думаете, сколько молодых станочников-металлистов через два-три года после окончания ПТУ продолжают работу в соответствии с полученным образо-

ванием? Процентов семьдесят? Шестьдесят? Пятьдесят? Ошибаетесь: не больше 10—20%.

Профессия станочника-металлиста названа не случайно. Только в промышленности свыше 1,5 млн токарей, фрезеровщиков, зуборезчиков, шлифовщиков и других специалистов по металлу. Численность их убывает, но отнюдь не из-за сокращения потребностей. Работа с металлом требует физической подготовки и интеллекта. К тому же на приобретение устойчивых профессиональных навыков уходит длительное время. В результате молодые рабочие от станка бегут. Почему? Не удовлетворяют содержание и условия труда, заработная плата, шансы на получение жилья. Низки престиж профессии, возможность реализовать себя. Есть и еще одна очень важная причина — служба в армии, которая стала катализатором, ускоряющим и делающим необратимым процесс отчуждения молодых станочников от специальности, полученной в ПТУ.

Так, опрос 150 молодых людей, демобилизованных из армии в последние пять лет и имевших до призыва профессии токаря и фрезеровщика, показал, что 63% из них сразу же после демобилизации стали работать по другой специальности, при этом 74% опрошенных сменили место работы. Результаты, конечно, весьма впечатляющие. Мы уточнили достоверность этих данных, проведя экспресс-исследование по документам в военкоматах. Результат обескураживающий: только 23% бывших станочников оказались верными своей профессии, остальные стали работать в другом качестве.

Конечно, даже если бы службы в армии не было, многие молодые рабочие все равно ушли бы из станочников. У одного явно не получалось, другой заболел, третий пошел учиться, четвертый выявил в себе способности к другому делу и поменял место работы и т. д. На вопрос: «Что было бы, если бы молодые рабочие в армии не служили?» — у нас нет готового ответа. Мы можем судить об этом только косвенно, на основании того, что из тех станочников, которым в армии удалось работать по профессии, только 20% перешли на другую работу.

Почему же позволительно учить сотни тысяч молодых людей в течение двух-трех лет, а затем лишать их профессии, а общество — квалифицированных рабочих?

Армия, безусловно, должна быть профессиональной, и не должно в ней быть в массовых масштабах ни станочников, ни строителей. Бессмысленно предлагать учитывать гражданскую специальность при определении военной и ставить это под ответственность отцов-командиров. Имеет смысл отсрочка призыва в армию. Речь идет о профессиях, имеющих большое народнохозяйственное значение, требующих значительных затрат на обучение и длительных сроков на освоение. Действительно, сложна профессия станочника-металлиста. Если говорить, например, о токаре-универсале, то два-три года после окончания ПТУ — это минимальный срок, чтобы чему-то научиться и начать мало-мальски зарабатывать. Если по окончании училища у молодого рабочего не было двух-трех лет до службы в армии, а было отпущено всего лишь несколько месяцев, то ничего удивительного в том, что он порывает со своей профессией.

Можно тешить себя мечтой, что рынок поставит все на свои места. Получая от общества в соответствии со вкладом в создание национального продукта, станочник займет подобающее ему место, быть станочником станет престижно, и их будет столько, сколько необходимо обществу. Но мы ждем от рынка слишком многого, полагая, что он автоматически все отрегулирует. Разорванные связи если и восстанавливаются, то с большим трудом...

В. В. КАЗАРЕЗОВ,
кандидат экономических наук,
Академия народного хозяйства, Москва

КАК ВОССТАНОВИТЬ ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ

Я. И. КУЗЬМИНОВ,
кандидат экономических наук,
Институт экономики РАН,
Москва

В политике институциональных реформ (особенно в сфере приватизации) явно преобладает упрощенный подход, ориентация на некую изначально заданную модель. Это культивирует установку на сиюминутный успех без оглядки на средства его достижения, обесценивает заботу о долговременных последствиях принимаемых решений. Предприятия вынуждены каждый год заново приспосабливаться к меняющимся институциональным «веяниям», создавая то кооперативы, то СП, то МП, то АО. Стремление «угадать» следующее подобное направление и «сорвать куш» отодвигает на второй план стратегические вопросы, прежде всего долгосрочные инвестиционные проекты. В ключевых отраслях сворачивается строительство. В условиях финансовой нестабильности иссяк такой источник финансирования капиталовложений, как долгосрочные кредиты (льготные и под коммерческий процент).

Для оживления инвестиционной активности в стране в принципе возможны два пути. Первый — вернуться к преимущественно централизованному финансированию капиталовложений, что, в свою очередь, предполагает восстановление авторитета государственной власти, мобилизацию средств и их распределение. Но еще раз доказывать бесперспективность новых вливаний из хилого госбюджета (хотя бы и в «современной» форме кредитов Центрального банка России под отрицательный процент) нашей стране, пожалуй, не по средствам. Более перспективным представляется формирование благоприятного инвестиционного климата в стране для предприятий всех форм собственности и иностранного капитала.

Об этом много говорится и пишется. Мне бы хотелось заострить внимание на необходимости организации финансовых институтов, новых для нас, но успешно функционирующих в других странах, типа Института промышленной реконструкции (Италия) и Национального банка экономического и социального развития (Бразилия).

ИНСТИТУТ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕКОНСТРУКЦИИ

Обратимся к опыту Италии. В этой стране национализация началась под воздействием острого платежного кризиса и разорения крупнейших коммерческих банков. До 1929 г. они активно скупали ценные бумаги нефинансовых компаний и занимались долгосрочным кредитованием промышленности, выдавая кредиты, обеспеченные зачастую лишь

краткосрочными вкладами. Крах банковской системы в 1929 г. потребовал вмешательства государства в экономику и спасения национальной промышленности.

Для этого был создан Институт движимого имущества, ставший ведущим итальянским банком долгосрочного кредитования промышленности. Этот институт был создан Банком Италии и до сих пор остается государственным учреждением. В момент создания он взял на себя покупку долговых обязательств Итальянского коммерческого банка — одного из ведущих частных коммерческих банков страны, крах которого грозил неприятностями металлургии, судостроению, электроэнергетике и другим отраслям, чьи предприятия были связаны с ним системой участий в капитале. Оплатив долги банка, Институт движимого имущества стал держателем его пакетов ценных бумаг. После операции с Итальянским коммерческим банком аналогичная ситуация сложилась и в других банковских учреждениях страны.

Для разделения функций долгосрочного кредитования и управления инвестициями государство в 1933 г. создало Институт промышленной реконструкции (IRI). В нем было две секции — финансирования и ликвидации. Первая помогала передовым отраслям в их техническом перевооружении, вторая занималась санацией или ликвидацией банкротов. Получив от Института движимого имущества Итальянский коммерческий банк, IRI стал обслуживать долги Римского банка и постепенно приобрел характер многоотраслевого холдинга. К концу 1934 г. он контролировал все военное металлургическое производство, значительную часть тяжелого машиностроения, морских транспортных перевозок, производства электроэнергии и другие отрасли, а в 1937 г. получил статус государственного института. К концу второй мировой войны в компаниях, контролируемых холдингом, трудилось 122 тыс. человек. Нынче IRI устойчиво держит первое-второе место в стране по объему продаж.

Опыт не только Италии, но и Германии, Испании, стран Латинской Америки показывает, что институты развития превращаются в холдинги или диверсифицированные конгломераты, конкурирующие между собой, формируются стабильные (благодаря масштабам и диверсификации деятельности) государственные и полугосударственные корпорации, аккумулирующие средства для крупных производственных инвестиций.

Госпредприятия вовлекаются в конкурентную среду, даже находясь под контролем государственных холдингов. Одновременно внутри них и между ними возможно создание системы взаимных участий в капитале (в том числе через взаимный учет долгов). Подобные связи уже существуют, перевод их в форму взаимного участия лишь придает неформальным отношениям более устойчивый и цивилизованный характер. Аналогичным образом в капитале предприятия могут участвовать и местные, и центральные органы власти, получая дивиденды, соответствующие своим долям.

Создание в России подобных специальных финансовых институтов развития (государственных и частных), кроме всего прочего, облегчило бы решение проблемы неплатежей предприятий. Эти институты выкупали бы долговые обязательства предприятий, превращая их в участия в капитале, организовали взаимный учет долговых обязательств между предприятиями, что значительно улучшило бы их финансовое положение. Такой подход противоположен вынужденному «разводнению» денежной

системы за счет льготных, ничем не обеспеченных кредитов Центрального банка.

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

Восстановление российского народного хозяйства можно было бы поддержать с помощью государственного инвестиционного банка, предоставляющего долгосрочные кредиты под коммерческий процент по типу Бразильского национального банка экономического и социального развития (БНДЭС). По объему операций он не только крупнейший на латиноамериканском континенте, но и превосходит даже Межамериканский банк развития. Крупные размеры собственного капитала и солидный авторитет БНДЭС позволяют ему контролировать кредитные ресурсы и предоставлять долгосрочные кредиты.

В разные годы бразильское государство вынуждало БНДЭС давать льготные кредиты как крупным государственным предприятиям, так и мелким, средним производителям, фермерам под льготный процент. Это серьезно ухудшало баланс банка, а особой пользы экономике страны не приносило, поскольку дестимулировало предприятия. В последние годы банк больше работает на коммерческой основе. Он стал главным правительственным агентом при проведении приватизации и накопил уникальную экономическую информацию на уровне народного хозяйства и отдельных предприятий, какой не располагают ни правительство, ни другие общественные институты.

Создание аналогичного банка развития позволило бы и российскому правительству получить подобный центр информации и косвенного регулирования экономики. При должной независимости от правительства и ориентации на рентабельность российский банк развития мог бы превратиться в центр принятия решений по структурной перестройке экономики, освободив Центральный банк и правительство от не соответствующих их природе функций.

ДОПУСТИТЬ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТОРОВ НА КОНВЕРСИРУЕМЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важный источник финансирования структурной перестройки и модернизации промышленности — иностранные инвестиции. Чтобы привлечь их в Россию, кроме создания общего благоприятного климата, нужно дать возможность зарубежным инвесторам вкладывать капиталы в сферы, для них наиболее предпочтительные: в топливно-энергетический комплекс и высокотехнологичные производства ВПК.

Тем более, что при нынешней ситуации в России внутренних ресурсов все равно не хватит на консервацию ВПК и сохранение ядра его кадрового и инновационного потенциала. Неизбежна и уже происходит деградация технологической культуры в результате перехода на «мирную» продукцию (обычно на порядок более примитивную по сравнению с потенциалом оборонных предприятий).

Предвижу возражение: тем самым будет подорвана наша обороноспособность. Но до 1917 г. обороноспособность России не подрывалась тем, что большой частью ее оборонной промышленности владели иностранные фирмы. Это проблема не столько формы собственности, сколько государственного контроля над производством стратегически важной продукции (через систему заказов, военных представителей и отделы МБР на предприятиях).

Не менее расхожий аргумент: нас закупят, чтобы свернуть производство. Подобная возможность не исключена, хотя не следует представлять ее как большое желание зарубежных фирм. Можно оговорить обязательства инвестора по сохранению занятости (например, на уровне 70% от имеющейся на момент приватизации) и приоритетного выполнения госзаказов. А дальше уже дело нового хозяина — что именно выпускать. Сомнительно, чтобы западные владельцы желали нести убытки, скорее всего, они будут стремиться перепрофилировать производство, адаптируя его к потребностям мирового рынка.

Что получит Россия от продажи крупных высокотехнологичных предприятий ВПК зарубежным инвесторам? Это поможет нам, во-первых, закрепиться на зарубежных рынках, в том числе продукции военного назначения, через сбытовые и поддерживающие каналы западных фирм (сейчас же нас постепенно вытесняют с рынков оружия); во-вторых, быстрее адаптироваться к стандартам мирового рынка и мировой технологической и деловой культуре; в-третьих, спасти ядро кадрового потенциала этих отраслей. Причем в противоположность нынешней ситуации закреплены будут как раз лучшие, наиболее квалифицированные работники.



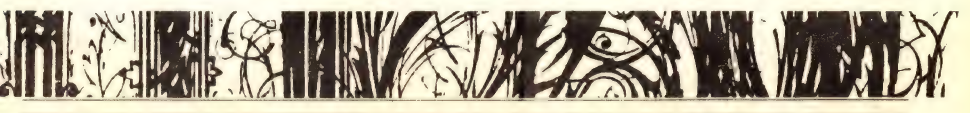
БИРЖА ЭКО • ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР • БИРЖА ЭКО • ДЕЛОВОЙ ПАРТНЕР

ЛИЦЕНЗИАР ищет ЛИЦЕНЗИАТОВ на следующие патенты:

способ симулирования прививок древесных культур, штепсельная вилка, хоккейная клюшка, устройство для укупорки банок (всего одна деталь!), теплозащитный пакет, сигнальная пуля, рыболовный крючок, железнодорожный башмак, игла для акупунктуры, с. и у. управления дальнозоркостью, волнолом, ветроколесо, подшипник и т. д.

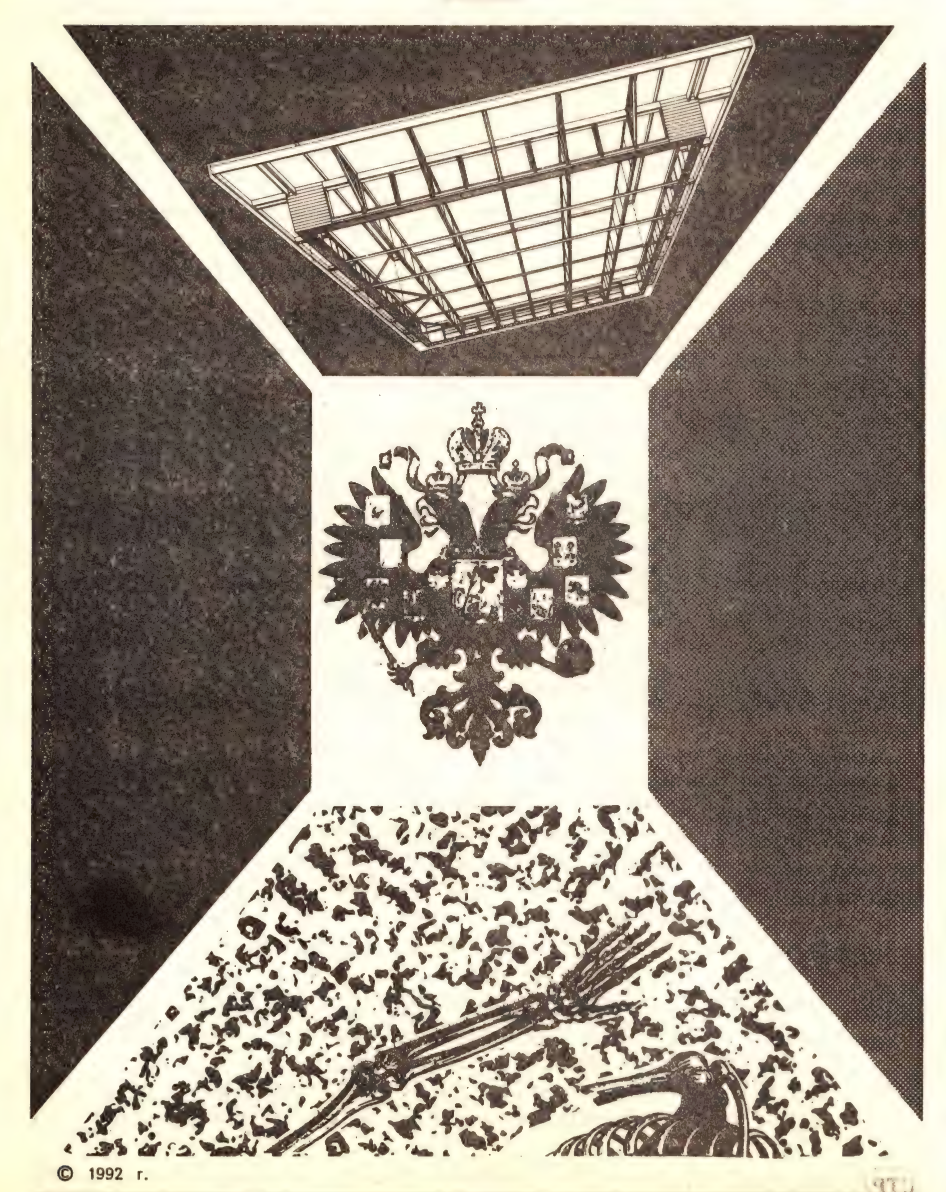
Телефон в Караганде: (321) 57-49-87, Курилов В. В.

Биржа ЭКО * Деловой партнер * Биржа ЭКО * Деловой партнер * Биржа ЭКО *



РОССИЯ, КОТОРУЮ МЫ ПОТЕРЯЛИ?

А. Г. ЛОПАТИН,
Москва



НЕСКОЛЬКО ФАКТОВ К ЛЕНСКИМ СОБЫТИЯМ

К 1911 г. 70—75% металлургической промышленности сосредоточено в объединении «Продамет», а к 1914 г. — 90%; объединение «Продвагон» охватывает 90% производства в своей подотрасли; в один синдикат объединены все паровозостроительные заводы; почти на 100% монополизирована добыча нефти; на 94% — добыча меди; капиталы акционерных обществ увеличились, по сравнению с 1905 г., в полтора раза.

Время: «ЗОЛОТЫЕ» ДНИ РОССИЙСКОГО КАПИТАЛИЗМА

За шесть лет — с 1904 по 1909 гг. — иностранные инвестиции составляли 60 млн руб., а за пять последующих лет, с 1910 по 1914 гг., — 150 млн руб.; в 1910 г. в России действует 43 иностранных компании, а в 1912 г. их уже 74.

И место. ЛЕНА НАКАНУНЕ СОБЫТИЙ

Уже к 1911 г. хозяином практически всех золотых приисков на Лене становится Ленское золотопромышленное товарищество (Лензото).

В число акционеров и членов правления Лензото входят крупные финансисты — бароны Гинцбург (отец и сыновья), министры и члены царской фамилии.

Пользуясь щедрыми кредитами государственного банка, Лензото разорило и скупило мелкие и средние прииски края, завладело 39 тыс. десятин казенной земли, из которой разрабатывало менее 10%. Остальной землей оно пользовалось для вырубки леса и вытеснения конкурентов.

В 1910 г. Лензото приобретает в собственность единственную в крае железную дорогу и Ленско-Витимское пароходство, после чего становится не только одной из крупнейших в мире акционерных компаний в сфере золотодобычи, но и фактическим хозяином края.

В 1908 г. государственный банк вводит в состав правления Лензото одного из своих директоров — Н. И. Бояновского — и содействует созданию в Лондоне акционерного общества «Лена-Голдфилдс Лимитейд». Председатель общества — бывший министр торговли и промышленности Тимирязев, секретарь правления — лорд Фарей. В состав правления входят также руководители

Международного и Русско-азиатского банков. Среди владельцев акций — министры Витте, Тимашев и некоторые члены царской семьи.

Начиная с 1909—1910 операционного года, Лензото получает средства на ведение дел почти исключительно от «Лены-Голдфилдс». В результате эта лондонская акционерная компания становится держателем более чем 70% акций Лензото (7695 тыс. руб. из 11100 тыс. руб. капитала) и получает возможность принимать любые решения, не считаясь с российскими акционерами этого общества. Пользуясь этим, «Лена-Голдфилдс» взимает с Лензото за выдаваемые ей ссуды 6,5% вместо 3%, взимаемых в Англии.

В целом дивиденды «Лены-Голдфилдс» достигают 60—65%.

«... Рабочим при поступлении на прииск к ленцам контора кроме кайла и лопаты не давала никаких инструментов; для того чтобы успешно работать, нужно было иметь свой собственный топор, поперечную пилу, стальной бур и девятичетвертовую стальную балду (для разбивания камней), железные клинья и целый ряд вспомогательных инструментов. Эти инструменты покупались рабочими за наличный расчет в мастерских Ленского товарищества».

Из документов «Чрезвычайной комиссии» по расследованию Ленских событий, назначенной по «Высочайшему повелению» 13 апреля 1912 г., после сделанного по этому поводу запроса с.-д. фракции в Государственной Думе (они составляют много томов):

«Основным юридическим документом, определяющим взаимоотношения рабочих с администрацией приисков, служил договор, заключавшийся каждый раз сроком только на один год: по истечении срока договора рабочий мог быть уволен, не имея возможности найти другую работу; договор заключался с октября по октябрь следующего года, т. е. в период, когда судоходство прекращалось и выезд за пределы края становился невозможным».

Из типового для всех приисков Лензото договора:

«При поступлении на работу мы обязуемся представить управлению свои законные виды на жительство, которые до получения нами окончательного расчета должны храниться в делах правления.

...Рабочий день должен заключать в себе с 1 октября по 1 апреля — 11 часов, с 1 апреля по 1 октября — 11 1/2 часов; обеденные перерывы, назначаемые по усмотрению администрации, в число этих часов не входят.

...В зимнее время, с 1 октября по 1 апреля, нам полагаются отдыхи, указанные законом; в летнее же время, с 1 апреля по 1 октября, отдыхи нам даются, по усмотрению управления, два раза в месяц. В экстренных случаях мы должны выходить на работу во всякое время, хотя бы это был день отдыха или неурочный час суток.

...При переводе с одного прииска на другой, от чего мы уклоняться не вправе, мы должны совершать переход в свободное от работы время, не получая за это особой платы, если расстояние не превышает пяти верст; при переходе же на прииск, отстоящий на большее расстояние, мы должны проходить не менее 25 верст в сутки (!). И получаем в пути плату по 75 копеек в сутки, без пищевого довольствия.

...На прииски семьи свои мы можем приводить, получив на то письменное разрешение управления и, в последнем случае, пришедших с нами женщин и подростков обязуемся, по требованию управления, посылать на работу, отказываться от которой прибывающие с нами члены семьи не вправе.

В случае несогласия со стороны мужа (отца или брата) на удаление семьи управление вправе рассчитать рабочего как нарушившего контракт.

...Один раз в месяц управление в назначенный им день производит отпуск (продовольственных) припасов только через магазины, принадлежащие хозяевам приисков, в счет заработка, образуясь с последним, а также выдачу денег, по усмотрению приискового управления. Полная доплата всей следующей нам суммы должна производиться не ранее как по окончании срока».

УСЛОВИЯ ТРУДА

Из отчета члена комиссии Манухина, И. Н. Горбунова — старшего фабричного инспектора Киевской губернии, действительного статского советника:

«Забои разделяются на две группы — сухие и мокрые. Если вода скопляется лишь внизу и для защиты от нее достаточно высоких непромокаемых сапог — забой считается сухим; если же вода льется и сверху, и с боков — забой называют мокрым.

... Для отапливания мерзлого грунта устраивались внутри шахт поджоги, что при отсутствии вентиляции часто вело к массовым угарам рабочих. Грубое обращение к рабочим вошло на приисках в обычай».

Из показаний выборных рабочих, комиссии адвокатов:

ВЫБОРНЫЙ Б.: «Нет вентиляции, часто угорают. Дают нашатырный спирт; если не отдышится, то отправляют в казармы, но за этот день платы нет, хотя и не штрафуют» (в 1911 г. на каждую тысячу рабочих — 700 случаев травм. — А. Л.).

ВЫБОРНЫЙ Х.: «На шахтах сушилок нет. Своя одежда всегда мокрая... Зимой приходилось в мокрой одежде идти пешком 3 1/2 версты до Александровского, 1 1/2 версты до Загалдына. Администрация очень жестокая, обращается с рабочими грубо. Служащие ввели принудительную проституцию. Расплата талонами. Бывали случаи, когда работали круглый год без отдыха. Плохое продовольствие. Мясо тухлое, кишки, головы, внутренности...»

ВЫБОРНЫЙ Р-ЕВ: «Заработок ничтожен. Причины — постоянные обмеры, которые мне приходилось по просьбе рабочих выполнять... Сыск и шпионство, доносы шли не только от служащих, но и от рабочих, которых ставили на лучшие забои».

Из докладной записки рабочих Александро-Невского прииска сенатору Манухину:

«...Провизия доставлялась недоброкачественная. Мясо часто доставлялось черное, обрезки, с нарывами. Бывали случаи, что давалось конское мясо и половые члены, что удостоверено протоколом урядника... Хлеб давали из непросеянной муки (мочала, щепки, солома и другие посторонние предметы). Рыбу давали невозможную, которая сырая была похожа на вареную.

...Подростков заставляли работать по 10—12 часов и ночью, наравне со взрослыми, а оплата по уменьшенной таксе.

Администрация крайне грубо относится к рабочим. Ругань самая отборная, драки.

Подрядчик Сергей Ручков однажды плюнул рабочему в лицо, а управы нигде не найти. Казармы угрожают не только здоровью, но и жизни рабочих.

Зимой мы остаемся без работы и без денег в тайге, далеко от всякого жилья. Принудительный труд женщин и подростков также объясняется ужасом остаться без гроша денег с семьей в тайге зимой».

Из протокола осмотра Феодосиевского прииска комиссией сенатора Манухина:

«Забастовка на приисках Лензото возникла вследствие различного рода притеснений, которые промысловое управление, в лице своих служащих, чинило рабочим — так:

Рабочие должны выходить на работу в шесть часов утра, а заставляют выходить в пять. Кто опоздает к пяти часам, того или прогоняли, или засчитывали этот день как прогул, или посылали на худшую работу. При этом ходьба до шахт не засчитывается. Кончали работу вместо шести вечера — в семь.

... Денный урок выработать трудно, даже невозможно. За неиспользование урока отсылают на черные работы... Табель работы не ведется, вследствие чего рабочему при расчете невозможно доказать неподсчитанную работу... Зимние праздники не соблюдались...

За последние два года управление сбавляло заработную плату, стали обсчитывать...

Женщин назначали для использования домашних работ служащим по выбору последних, несмотря на отказ женщин, отлично знавших, что их ждут оскорбительные для женской чести предложения. При отказе мужья получали выговоры, а то и расчеты.

...Казармы не соответствуют количеству размещенных в них людей. Вентиляция отсутствует... Во время приема пищи подымается большой чад, а при сушке мокрой одежды и белья над плитой в казарме стоит пар. При этом грязь, стекающая с просушиваемых предметов, попадает в приготавливаемую на плите пищу.

...За занавесками спят по 2 взрослых и по 1 и 2 детей. Двое на особых полках, подвешенных к стенам, и третий в люльке. В промежутках между нарами на полу еще один-двое взрослых. Не семейные («сынки» — так их называли, соседство, нередко приводившее к семейным неурядицам).

...Пол весь в щелях, стенки также плохи. Холод зимой сквозь них проникает. В помещениях зима настоящая. В номере втором — ...снег часто бывает на полу; в номерах 1, 2, 3 и 4 окна находятся у самой земли и нечистоты, идущие с отхожих мест, протекают мимо окон и заражают воздух».

ЛЕНЗОТО «ЛЕЧИТ»...

Из протокола осмотра..:

«Больница одна, не более чем на 40 человек. При больнице состоит один врач, один фельдшер и одна акушерка на 1 1/2 тысячи человек. Увечные получали помощь несвоевременно. Лошадей для отправки в больницу не дают. Так, был случай, когда болели двое детей одного рабочего. Мать была также больна. Отец и мать просили лошадей — не дали. Пришлось в сильный мороз отпустить их одних, и если бы проезжавший заведующий депо не подобрал замерзавших детей, то они погибли бы».

Телеграмма окружного инженера П. Н. Александрова правлению Лензото от 14.II.1912 г.:

«Среди рабочих Лензото цинга; лечить негде. Прошу немедленно сделать соответственные распоряжения». Александров.

Ответная телеграмма Лензото от 15.II.1912 г.:

«Попечительская больница закрыта вследствие вашего же распоряжения об управлении больничного сбора».

Телеграмма начальника Иркутского горного управления С. К. Оранского правлению Лензото от 3 марта 1912 г.:

«Цинга увеличивается... приисковые больницы Лензото переполнены, Вернинская попечительская все закрыта, Тихоне появилась корь. Прошу принять меры ускорить открытие Вернинской». Оранский.

Из письма барона Гинцбурга правлению Лензото, по поводу ходатайства Иркутского Горнозаводского присутствия о необходимости увеличения количества врачей на приисках:

«Требование увеличения количества врачей равносильно обречению их на безбожное безделье и отвлекает в приисковый район врачей, которых вовсе лишены пространства империи, особенно Сибири».

«РУССКИЙ БУНТ, СВИРЕПЫЙ И БЕСПОЩАДНЫЙ»

Из «всеподданейшего отчета» сенатора Манухина:

«...Начавшаяся 29 февраля 1912 г. забастовка, возникшая по случайному поводу на Андреевском прииске, в течение нескольких дней охватила все главнейшие прииски Ленского товарищества. Поводом для прекращения работ послужил отпуск недоброкачественного мяса жене рабочего прииска Степаниде Завалиной.

Несмотря на ее заявление, что мясо неудовлетворительного качества, артельный староста объявил, что такое мясо будет отпускаться в течение еще четырех месяцев. Разделив кусок на четыре части, Завалина 25, 26, 27 февраля варила из него суп, на четвертый день оставшийся кусок показался настолько необычного вида, что она предъявила его пришедшим обедать рабочим, которые признали мясо за конский половой орган.

Известие о происшедшем немедленно распространилось по всем казармам и произвело на рабочих сильное впечатление: никто не стал есть суп, у многих открылась рвота.

29 ФЕВРАЛЯ рабочие на работу не вышли.

В то же утро на прииск прибыли: горный исправник Галкин и помощник главного управляющего приисками инженер Теппан. Вечером в тот же день Теппан сообщает находившемуся в Петербурге главноуправляющему Белозерову, что «в случае дальнейшего невыхода на работу команде будет объявлено о назначении расчета на 2 марта».

3 МАРТА общим собранием рабочих семи приисков, на котором присутствовало 5 тыс. человек, принимается 18 пунктов требований к администрации. Среди них — требования о коренном улучшении, под контролем выборных рабочих, качества питания и обязательного включения в рацион картофеля и капусты для предотвращения цинги; улучшение жилищных условий; использование рабочих только по указанным в договоре профессиям.

5 МАРТА в ответ на требования рабочих правление Лензото телеграфно сообщает: «Сговорившись с Белозеровым, решили согласиться:

— осветить середину казарм, никого из забастовавших не увольнять до срока контракта при условии, что все станут на работы на следующий день — 6 марта и будут дальше вести себя спокойно и выполнять все пункты договора. Все остальные требования — отклонены».

Если команда не примет этих условий, — предупреждает администрация, — будет произведен полный расчет.

Одновременно с угрозой локаута рабочим правление Лензото направляет телеграмму иркутскому губернатору с просьбой о «скорейшей посылке, хотя бы за счет товарищества, достаточного числа солдат для предотвращения беспорядков, а также о немедленном удалении политически неблагонадежного элемента».

7 МАРТА. Министр торговли и промышленности Тимашев (напомним — акционер Лензото) телеграфирует командующему войсками иркутского военного округа: «Покорнейше прошу Ваше Превосходительство, не признаете ли Вы возможным озаботиться усилением воинской команды в районе приискового товарищества».

8 МАРТА. Обращение правления Лензото к бастующим рабочим: «...Правление всегда принимало (?!) и будет принимать меры обеспечения доброкачественности продуктов и изменения быта рабочих... но изменить условия найма не может и требует:

...Не слушаться главарей, сбивающих рабочих с пути, и спокойно приняться за работу, обеспечивающую им и их семьям вполне достаточный заработок, в то время как по всей Сибири и значительной части России народ голодает».

В ТОТ ЖЕ ДЕНЬ, 8 МАРТА. Окружной инженер Александров в своем объявлении с угрозой напоминает: «Так как рабочие к работе не приступили, то с этого момента они подлежат ответственности по ст. 367 Уголовного Уложения (заключение в тюрьме), тем же из них, которые возбуждают рабочих к стачке, — по ст. 125 п. 3 (заключение в крепости). Распоряжением командующего войсками иркутского военного округа на прииски командируется воинская команда в составе 75 нижних чинов и одного офицера.

9 МАРТА. Главное промысловое управление объявляет, что от дальнейших переговоров с забастовавшими отказывается , а всем рабочим, не вышедшим на работу 8 марта, предлагается явиться для получения расчета.

После того как собрание рабочих принимает решение забастовку продолжать, распоряжением полиции собрания рабочих запрещаются, а управление Лензото телеграфно предписывает администрации приисков: «Если рабочие упорствуют, пошлите все паспорта исправнику для выдачи, одновременно вчините иски о выселении рабочих. Об исполнении доложите».

10 МАРТА. Распоряжение помощника главноуправляющего приисками Теппана (главноуправляющий Белозеров в это время находится в С.-Петербурге): «Прекратить выдачу рабочим припасов по книжкам и в долг, производить таковую только за наличный расчет. Одновременно вчинить иски о выселении рабочих».

11 МАРТА. Телеграмма Теппана правлению Лензото: «11 марта рабочие на работу не выйдут, за расчетом не идут».

13 МАРТА. Мировой судья Хитун (акционер Лензото) рассматривает первые 32 из 1199 исков на выселение и выносит решение: «Ответчикам немедленно оставить занимаемые ими помещения».

Рабочие, получившие повестки о выселении, добровольно сделать это отказываются.

15 МАРТА. Рабочие направляют в адрес горного департамента телеграмму: «Следствие не ведется; отказывают в продовольствии; возможно, выдворят из квартир. Жилого места вблизи нет, просим вывезти нас до железной дороги и произвести расчет по десятое сентября, ибо контракт нарушило Лензото. Имеем данные, ждем ответа».

16 МАРТА. Иркутский губернатор телеграфно сообщает департаменту полиции о своем решении: «В случае удовлетворения судьей исков о выдворении рабочих из казарм сделать распоряжение о неприведении их решений в исполнение, ввиду неизбежности крупных беспорядков».

24 МАРТА. Из телеграммы иркутского губернатора министру внутренних дел:

«...Ввиду исключительных особенностей местных условий считаю выдворение рабочих мерою физически невыполнимой, а прекращение выдачи продовольствия — могущим вызвать бунт на почве голода».

25 МАРТА. Из телеграммы ротмистра Трещенкова начальнику иркутского губернского жандармского управления: «Настоятельно нахожу необходимым арестовать агитаторов, стачечный комитет, бастующих ссыльных, кои мною выяснены в числе семнадцати человек, ХОТЯ БЫ ДЛЯ ЭТОГО ПРИШЛОСЬ ПРИБЕГНУТЬ К ОРУЖИЮ».

27 МАРТА. Распоряжением министра внутренних дел ротмистр Трещенков назначается начальником полиции в приисковом районе, с подчинением ему горных исправников.

28 МАРТА. Иркутский губернатор телеграфно предлагает ротмистру Трещенкову отложить аресты до окончания переговоров с рабочими и ограничиться задержанием лиц, привлеченных в качестве обвиняемых мировым судьей».

30 МАРТА. Реакция министерства внутренних дел на позицию губернатора — телеграмма департамента полиции начальнику иркутского губернского жандармского управления: «Предложить непосредственно ротмистру Трещенкову немедленно ликвидировать стачечный комитет».

2 АПРЕЛЯ. Начальник жандармского управления сообщает Трещенкову о полученном распоряжении и предупреждает: «Телеграмма эта должна быть известна только вам, на нее нигде не ссылаться при своих действиях».

Того же 2 апреля иркутским губернатором (видимо, не знавшим о конфиденциальных распоряжениях министерства внутренних дел жандармскому управлению. — А.Л.) было созвано совещание с участием прокурора судебной палаты, прокурора окружного суда и начальника губернского жандармского управления, на котором он высказывается за «необходимость продолжать попытки мирного, без обострения, улаживания конфликта», ввиду того, что «уставшие от забастовки рабочие примут еще не объявленные им уступки Ленского товарищества и эти уступки разложат забастовку». Вслед за этим ротмистру Трещенкову и товарищу прокурора посланы одинакового содержания телеграммы, в которых губернатор вновь напоминает, что арест членов стачечного комитета следует произвести «лишь в том случае, если мера эта будет содействовать мировому улаживанию конфликта».

В НОЧЬ С 3 НА 4 АПРЕЛЯ ротмистром Трещенковым и товарищем прокурора Преображенским произведены обыски в рабочих казармах и арест членов стачечного комитета, за исключением успевших скрыться трех человек.

Из отчета комиссии сенатора Манухина:

«...С утра 4 апреля на состоявшихся собраниях рабочих Феодосиевского, Нижнего, Прокопьевского и Андреевского приисков рабочие обсуждали ночные аресты, выражая свое возмущение задержанием товарищей.

...На Феодосиевском прииске собралась толпа до двух тысяч человек, взволнованных арестами и известием о том, что администрация намерена возобновить работы на самой богатой содержанием золота шахте силами вновь поступающих рабочих».

В то же утро рабочие Андреевского и Васильевского приисков вместе с присоединившимися к ним рабочими Утесистого прииска направились на Надеждинский прииск, где находился в это время помощник прокурора, чтобы вручить ему более 400 заявлений рабочих (коллективных заявлений прокурор не принимал).

Получив донесение урядника о движении рабочих, ротмистр Трещенков отдал распоряжение начальнику воинской команды штабс-капитану Санжаренко о построении солдат наперерез тракта, по которому двигалась толпа рабочих. На правом фланге построения сгруппировались ротмистр Трещенков, окружной инженер Тульчинский, офицеры, окружной судья Хитун и товарищ прокурора Преображенский.

Вот как развивались события дальше.

Из докладной сенатора Манухина:

«Приближавшаяся толпа, численностью около 300 человек, вынуждена была ввиду глубокого снега идти по узкому полотну зимней трактовой дороги, а потому растянулась на значительное расстояние.

...Навстречу толпе побежал окружной инженер Тульчинский. Когда шедшие впереди рабочие, по преимуществу выборные, увидели Тульчинского, они стали его окружать, постепенно образуя возле него толпу... Тульчинский обратился к собравшимся около него рабочим, настойчиво упрашивая их идти другой дорогой. Один из рабочих подал ему прошение с ходатайством о прекращении арестов. Тульчинский снова обратился к толпе, взволнованным голосом умоляя ее вернуться. Находившиеся около него рабочие, часть которых стояли спиной к воинской команде, стали уже выражать готовность исполнить его просьбу, как раздался залп. И вся головная часть толпы, окружавшая Тульчинского, а равно и на дороге, легла.

...После залпа стрельба прекратилась и лежавшие, удостоверившись, что солдаты не стреляют, вскочили и бросились в разные стороны, но в этот момент стрельба возобновилась, причем воинская команда стреляла учащенным огнем, пачками.

...Солдаты, расстреляв первые обоймы и заложив вторые, продолжали стрелять, не обращая внимания на махавшего им шапкой Тульчинского, становившегося на колени и называющего по имени и отчеству ротмистра и кричавшего: «Что вы делаете? Прекратите стрельбу!»

После расстрела вторых обойм заложили третьи; г. Тульчинскому каким-то чудом удалось выбраться из трупов...

Когда прекратили стрельбу, некоторые рабочие начали поднимать убитых и раненых... Тогда на тех, что подбирали, раздался окрик: «Уходите, сами подберем, а то и в вас будем стрелять!»

Рабочие ушли, положив тех, кого подбирали. От того, что тогда не позволили подобрать раненых, многие умерли от потери крови.

По приходе на ближайший Александровский прииск рабочие стали просить товарища прокурора для осмотра места побоища — не приехал.

Через несколько дней, перед похоронами, опять пригласили осмотреть убитых и умерших от ран, так как у многих были раны в спину, в бок, затылок, у некоторых по 3 и 4 раны — тоже не изволили приехать ...

Мировой судья Ребн: «При осмотре ран — 50% ран сзади. Ненормально то, что приходится вести следствие под наблюдением товарища прокурора Преображенского, лица заинтересованного... Трещенков... присутствует при допросах и осмотрах раненых, что стесняет следствие, так как его боятся».

Из воспоминаний членов центрального забастовочного комитета:

Г. В. ЧЕРЕПАХИН: «4 апреля на рассвете в Муйских бараках собрался весь стачечный комитет и вынес решение: на провокации не поддаваться и митингов не устраивать.

Члены стачечного комитета разъехались по приискам. В это же время рабочие Феодосиевского прииска готовили протест против ареста стачечного комитета. Было написано заявление от имени рабочих каждого прииска за тысячью подписей. 4 апреля в 10 часов утра делегаты Феодосиевского прииска направились к прокурору Преображенскому для переговоров об освобождении. Прокурором Преображенским и Трещенковым было заявлено, что это агитаторы написали заявление и подписали его разнообразными почерками и поэтому они ему не верят. Пусть каждый рабочий принесет заявление от себя.

По всем приискам молниеносно разнеслась весть о разговоре делегатов с Преображенским и Трещенковым. Рабочие стали быстро писать «сознательные записки» о том, что они забастовали сознательно и что члены стачечного комитета и делегаты творили волю пославших их. Несмотря на то, что стачечный комитет решил никаких митингов не проводить и никаких записок не подавать... делегаты и члены стачечного комитета Андреевского прииска не сумели удержать рабочей волны и андреевцы направились с этими записками к Трещенкову. Идя по направлению к Надеждинскому прииску, андреевцы по пути забирали с собой нововасильевцев, пророкоильинцев, липаевцев и александровцев»...

ЛЕБЕДЕВ М. И.: «... Пришла группа рабочих с Андреевского прииска и заявила от имени всего прииска, что они все же хотят сделать попытку просить об освобождении депутатов.

Мы решили вторично послать на нижние прииски, чтобы уговорить рабочих не ходить к Преображенскому. Выбор пал на меня. Я, взяв с собой еще одного товарища, отправился выполнить поручение.

...Выйдя на голец, мы далеко-далеко увидели черную ленту рабочих, которые уже двигались к Надеждинскому прииску. Тогда мы приняли решение не идти на прииски, а прямо направиться навстречу рабочим и попытаться уговорить их отказаться от хождения на Надеждинский прииск. Через 30—40 минут... мы вмешались в толпу рабочих. Тогда я прямо поставил вопрос в упор: «Трещенков не пропустит... встретит нас пулями»... Нас не послушали.

...Было уже около 4 часов, когда... до Народного дома, где стояли солдаты, оставалось не более 200—250 шагов.

Солдаты... были выстроены поперек дороги.., правее же солдат находились стражники, в задачу которых входило взять рабочих под фланговый огонь. Одним словом, нас, безоружных, расстреливали по всем правилам военной стратегии и тактики».

Из телеграммы М. И. Лебедева от 5 апреля 1912 г.:

«Петербург — пять адресов: Председателю Совета Министров, министру юстиции, министру торговли, членам Государственной Думы Милюкову, Гегечкори.

4 апреля мы, рабочие Лензото, шли на Надеждинский прииск с жалобой прокурору Преображенскому о действиях приисковой и правительственной администрации и с просьбой об освобождении арестованных...

...Нас встретил инженер Тульчинский, уговаривая во избежание столкновения с войсками остановиться и разойтись. Передние, повинуясь, стремились остановиться, но трехтысячная толпа, растянувшаяся на две версты по узкой дороге... продолжала напирать, увлекая Тульчинского со стражником... Последовали залпы, продолжавшиеся несмотря и на крики, и на махание Тульчинского фуражкой, прекратить стрельбу. В результате около пятисот убитых и раненых. Тульчинский уцелел чудом под трупами».

Из воспоминаний рабочего Н. И. Кудрявцева:

Рабочие говорили: «Полный бойкот работе на Ленских приисках, облитых рабочей кровью!»

...Не было такого барака, не было ни одной землянки, где бы не обсуждался этот вопрос — как отомстить за смерть невинно погибших 500 пролетариев. В руках рабочих было одно могучее средство, которое и подняло забастовавших рабочих на невиданную еще ступень классовой выдержки и классового самосознания — это массовый выезд с семьями из далекой ленской тайги. Дорога предстояла трудная: с приисков до Бодайбо нужно было ехать на лошадях, а частью — по узкоколейной железной дороге; с Бодайбо до Витима — спускаться на пароходах и крупных барках; с Киренска до Усть-Кута по реке Лена — на мелкосидящих пароходах, а с Усть-Кута женщин и детей приходилось везти на лодках, а мужчинам идти пешком по берегу 380 верст до пристани Жигалово, с Жигалово до Иркутска пробираться на лошадях 500 верст. Наступили осенние холода и бездорожье. Но рабочих не испугал предстоящий трудный поход.

Этого не ожидали ни ленские заправилы, ни царское правительство. По правде говоря, мало кто из руководства стачки предвидел такой героизм.

...Прежде чем выехать из тайги, рабочий совет старост потребовал отправки вдов и сирот, оставшихся после расстрелянных рабочих. Ленское товарищество не оказывало никакой помощи семьям погибших. Поэтому по всем приискам была открыта добровольная подписка для помощи отъезжающим женам и детям погибших товарищей.

Рабочие Феодосиевского прииска собрали 15000 рублей, а по всем приискам — около 40 тысяч рублей.

Собранные деньги распределили в зависимости от количества детей: вдова лично на себя получила 100 рублей и на каждого ребенка по 100 рублей. Так рабочие оказали помощь семьям убитых товарищей из своих скудных средств.

Когда уезжали семьи убитых, рабочие посылали делегата проводить семьи до Иркутска, а каждый прииск свою партию вдов и сирот провожал до Бодайбо, где была погрузка на пароход.

...В течение двух с лишним месяцев через каждые 5 дней происходил выезд рабочих с приисков. Первая партия выехала 13 июля, последняя — 15 сентября. Выехало 18 тысяч человек — 12 партий по 1500 человек.

С каждой партией отправлялся выборный товарищ, ответственный за порядок в пути и для оказания помощи в дороге отдельным товарищам.

Приезжающих с приисков везде регистрировали, везде изолировали от посторонних, чтобы ленская «зараза» не передалась рабочим Иркутска и других мест....

Телеграмма Управления Ленскими приисками от 6 августа 1912 г.:

«Последняя партия рабочих ушла сегодня в Бодайбо. Все бастовавшие, за исключением полусотни, ушли. Вновь нанято около тысячи».

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ:

Об итоговых выводах «высочайше учрежденной» комиссии сенатора Манухина и практической их реализации:

«Деятельность товарищества была направлена на достижение всеми дозволенными, а часто и незаконными способами возможно большей прибыли, причем всякие, даже необходимые расходы на улучшение условий труда и быта рабочих неизменно урезывались, а иногда и вовсе не производились.

...Расследованием выяснено, что товарищество посчитало полезным для достижения своих целей принимать на себя, совершенно незаконно, расходы по вознаграждению неустановленными выдачами и пособиями чинов полиции, почтово-телеграфного ведомства и даже войск.

...Магазины и амбары на приисках... являются чисто коммерческим предприятием, приносящим товариществу до 12% ежегодной добавочной прибыли.

Самою темною стороною быта рабочих является господствующий дух притеснения и холодного безразличия... который получил характерное название «белозеровский режим». Дух этот побуждал... широко применять дисциплинарные взыскания, недобросовестно производить расчет рабочих, беспощадно изгонять каждого, кто посмеет обратиться с жалобой на приисковое начальство.

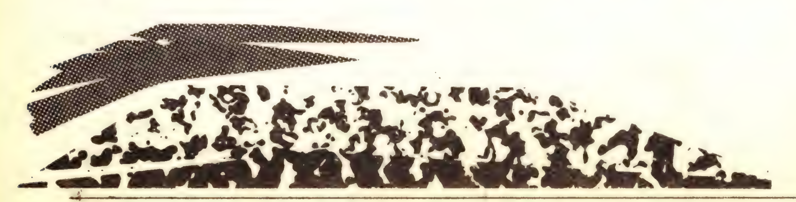
...Никакой противоправительственной деятельности ссыльных на приисках обнаружено не было.

...При таких условиях неуклонно и беспрепятственно проводилась в жизнь усвоенная руководителями Лензото промышленная политика, не соответствующая ни пользе государства, ни экономическим интересам Ленского края, и вредная для трудящегося населения».



Работавшая совместно с комиссией Манухина группа петербургских адвокатов, во главе с А. Ф. Керенским, возбудила в Петербурге, по доверенностям рабочих, 3852 иска к Лензото, за нарушение договора, на общую сумму в 400000 руб.

Только через год после этого обращения, в марте 1914 г., иски были переданы на рассмотрение одному из петербургских судей. На этом заботы петербургских адвокатов о жертвах ленских событий и закончились.



ЧТОБЫ ОЧЕРЕДНОЙ ЭКСПЕРИМЕНТ НЕ ПРОВАЛИЛСЯ

Еще правительству Н. И. Рыжкова нужно было создать международные сырьевые биржи и цивилизованно торговать на них конвертируемой продукцией за рубли. Этим шагом оно реально привлекло бы интерес к рублю зарубежных потребителей этой продукции и постепенно превратило бы его в конвертируемую валюту. Но, к сожалению, реальность такова, что рубль государственные чиновники былого Союза дискредитировали. Именно дискредитация рубля (а не политическая нестабильность, которая сама стала результатом этой дискредитации) путем стремления торговать энергоносителями за свободно конвертируемую валюту нарушила не только хозяйственные связи между бывшими странами СЭВ, но и развалила и продолжает разваливать народнохозяйственный комплекс бывшего Советского Союза.

Но развал народнохозяйственного комплекса — это еще не все. Стремление государственных чиновников различного уровня ничего не менять, а продолжать разбазаривание и «прихватизацию» народного богатства, привело к очередному эксперименту под названием «либерализация» цен. Суть же его в следующем.

Цены на продукцию обрабатывающих отраслей, изготовляющих товары народного потребления, определяем мы (граждане стран СНГ) путем их покупки. Но, к сожалению, многие товары мы просто не в состоянии приобрести ввиду их высокой стоимости, что уже сказалось на снижении объемов их производства. А цены на предметы потребления таковы не только потому, что нет конкуренции среди их производителей. Это еще и результат неопределенности цен на структурообразующую продукцию: их, как и прежде, определяют чиновники в тиши кабинетов. Поэтому напрашиваются следующие выводы:

1. Для достоверного учета влияния природных факторов на структурообразующую продукцию, исключения субъективизма и стихии в установлении цен на нее, отбора более эффективного направления ее использования в народном хозяйстве необходимо правительствам стран СНГ в кратчайший срок организовать сырьевые товарные биржи.

2. Для выполнения биржами их основных функций (ценообразования и источника информации о конъюнктуре рынка на биржевой товар) необходимо укомплектовать их на конкурсной основе квалифицированными кадрами. Можно пригласить специалистов биржевого дела из экономически развитых стран.

3. Организовать через биржи непрерывное движение структурообразующей продукции. Именно непрерывное ее движение позволит создать не только равные возможности ее приобретения для всех субъектов хозяйствования, но и достичь равновесия спроса и предложения, что позволит стабилизировать экономическую обстановку и даст достоверную информацию о конъюнктуре рынка на продукцию производственно-технического назначения.

Существующие же в СНГ биржи, возникнув во времена прейскурантных государственных цен на большинство товаров и повального их дефицита, в основу своей деятельности положили политику вовлечения в свой оборот товаров, которые по классическим меркам не могут быть объектами биржевой торговли. Никто не может дать гарантию, что в новых условиях они не смогут найти более благоприятное для себя место в экономике, чем выполнять необходимую обществу функцию ценообразования и тем самым добросовестно делать деньги.

П. С. ГЕЙЗЛЕР, доктор экономических наук,
Ф. В. ПРУС, Минск

СОХРАНЯЙТЕ СВОИ ДЕНЬГИ ПО ПРАВИЛАМ ИЛИ ВОПРЕКИ





Исследования показывают, что из 100 бизнесменов только четыре, став богатыми, сохраняют свои деньги, большинство же делают деньги и теряют их. Почему? Они учились бизнесу — искусству делать деньги и не учились финансам — искусству сохранять деньги. В финансах гораздо меньше правил, чем в бизнесе. Но все же некоторые существуют, и предназначены они для людей, которые, добыв свои деньги, не хотят их потерять.

Правило 1.
ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО В ТО ДЕЛО, КОТОРОЕ ЗНАЕТЕ

Удивительно, но почти каждый начинающий бизнесмен покупает всякий хлам, приобретает долю в деле, в котором ничего не смыслит. Даже самый практичный брокер или менеджер вкладывал свои первые 1000 руб. в бесполезные бумаги, выпущенные мечтателями или мошенниками под какое-нибудь устаревшее оборудование пусть даже известного завода или под махинации теневых дельцов. Новичок в финансах хочет крупных прибылей, но зачастую гоняется за иллюзиями.

Во всех странах на вершине мира финансов концентрируются наиболее способные и надежные люди. А на дне этого мира — полчища бессовестных проходимцев. Даже не нарушая законов, они представляют гораздо большую опасность для общества, чем все взломщики и карманники, вместе взятые. Ведь если коммерсант всучит вам вместо одного товара другой, на него можно подать в суд, оштрафовать. Финансист же может в течение года продавать чужие долги под видом активов, и закон только «снимет перед ним шляпу».

В финансовой сфере не стоит верить тому, что слышишь, надежнее все подвергать сомнению. Там каждую минуту происходят

десятки обманов. Большинство из них не преднамеренны, их можно назвать финансовыми неточностями. Однако из-за них люди теряют свои деньги. В финансах нет незаинтересованных, каждый преследует свои корыстные цели, старается поднять или понизить цены. В 9 случаях из 10 советы покупать исходят от самих продавцов, а советы продавать — от покупателей. Не доверяйте безоглядно и сообщениям об организации акционерных обществ. Ловкие дельцы способны так написать об акциях «телеги», будто это акции «Роллс-Ройса». Балансовые счета заслуживают большего доверия, но и в них расходам нередко придается вид доходов, и наоборот.

Невежество всегда опасно, но более всего — в финансах. Нельзя быть некомпетентным, когда вкладываешь деньги. Занимаясь не тем, о чем вам красочно рассказывают, а тем, что вам хорошо известно, вы сможете контролировать положение своего бизнеса, движение своих денег.

Если вы торговец — вложите деньги в лучшую компанию, которая продает вам товары, если металлург — в акции того металлургического завода, дела которого ведутся разумно. Если вы строитель, покупайте недвижимость и землю. Если вы интеллигент и ничего не смыслите в торговле и коммерции, приобретите государственные ценные бумаги.

По мере возможности купите долю в бизнесе рядом, в вашем городе. Приобретите то, что можно видеть своими глазами. Дальние поля всегда кажутся зеленее. Но вы вдвое «зеленее» и неопытнее, если вкладываете в них значительную сумму. Опыт, который вы приобретете, став даже мелким собственником, вскоре излечит вас от желания гоняться за миражами. Если рядом нет собственности, в которую можно вложить деньги, купите ценные бумаги хорошо известных фирм с солидным стажем.

Правило 2.
НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ, НЕ ОТДАВАЙТЕ И НЕ ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Не отдавайте свои деньги другому человеку только потому, что не в состоянии опровергнуть его аргументы или противостоять нажиму. Главный аргумент — ваша уверенность в том, что вы сполна вернете свои деньги.

Абсурдно платить свои деньги в обмен на риск. Когда в ваш офис приходит человек с пустым карманом и говорит: «Мы купим главную автостраду, если будем действовать быстро!», будьте бесстрастны и посоветуйте ему самому сделать эту покупку. Образно говоря, если вам предлагают приобрести «всю железную дорогу» за кусок сыра, лучше не отдавайте хороший кусок сыра.

Во всех случаях, когда речь идет о вложении ваших денег и вам говорят: «Сейчас или никогда», отвечайте: «Никогда». Будьте

подозрительны к спешке и срочности в финансовых делах, пока сами не убедитесь, что надо действовать быстро. И уж тогда проявите проворность.

Ответ на просьбу одолжить деньги отложите на завтра. Поступая так, вы один раз можете упустить «золотую» возможность, но в конечном итоге у вас будет больше денег, меньше убытков и огорчений. Ведь за одну минуту легко потерять то, что собиралось целый год.

Нас окружает столько людей, способных кого угодно убедить в чем угодно, что человеку нелегко сохранить свои деньги. Даже самые близкие друзья не жалеют сил на изобретение способов перемещения денег из вашего в их карманы.

Хитроумные пройдохи выдвигают «удивительные» проекты, восклицая: «Потрясающий план! Миллионы!». Эта суета, как правило, собирает толпу. Поистине, доверчивости и бессовестности в мире финансов нет предела. Афериста осыпают «золотым дождем» деньги небогатых людей. Люди, вполне здравомыслящие в других делах, нередко отдают проходимцам свои сбережения, и через несколько месяцев последние сколачивают капиталы, а доверчивые владельцы денег — по-прежнему лишь с планами. Ни один закон не может оградить человека от мошенничества.

Каждый, кто хочет сохранить или самостоятельно потратить свои деньги, должен научиться себя защищать, не уступать натиску. Нужно почаще хладнокровно спрашивать себя: «Что, когда и как я получу в результате?» Этого интереса не стоит стыдиться. Собственная выгода — основополагающая ценность, один из столпов, поддерживающих здание мировой цивилизации.

Философия легковерия и пренебрежения своими интересами — изобретение попрошаек. Сначала заработай деньги, потом защити их и используй по своему усмотрению — вот норма здравого смысла. Чем больше становится дураков, тем больше разводится воров. «Не кради», — говорит Моисей. Эту заповедь следовало бы дополнить: «Ты не должен позволять обворовывать себя».

Раз человек стал собственником, ему следует научиться избегать эмоций, иметь ясную и трезвую голову. Нелишне почаще советоваться с женой или матерью. В денежных вопросах женщины менее доверчивы и более подозрительны, чем мужчины. Они предпочитают синицу в руке журавлю в небе. Обычно женщины изобретательнее в получении и надежнее в сохранении денег.

Правило 3.
ДЕЛАЙТЕ ДЕНЬГИ НА СОБСТВЕННОСТИ, А НЕ НА ПЛАНАХ

Финансовая деятельность сплошь состоит из инвестиций и спекуляций. Первые порой неожиданно превращаются во вторые, и наоборот. Так же перемешаны безопасность и риск. Все бизнесме-

ны спекулируют, рискуют и строят догадки на будущее. И не существует абсолютного правила, которое позволило бы действовать безопасно. Однако крупных просчетов удается избежать, делая деньги на собственности, а не на планах.

Собственность — то, что существует реально и обладает неотъемлемой ценностью. Как бы ни была стара или разрушена собственность, она стоит денег. Ее можно обратить в деньги или бизнес, приносящий деньги. Собственность сохраняет свою стоимость в определенной мере независимо от того, кто ею обладает.

А план — это лишь идея, которая может не стоить ни гроша. Это быстрый способ растрачивания денег, если за ним не стоит человек, обладающий опытом, способностями, честностью, достаточными для успешного его осуществления. Чем умнее человек, тем больше он может полагаться на планы. Чем с большим трудом он соображает, тем целесообразнее ему иметь дело с собственностью. Этот примитивный совет спас сотни людей от провалов.

Однако загадка человеческой природы в том, что большинство людей предпочитает планы, а не собственность. Почему? Возможно, потому, что план выглядит совершенным, будоражит воображение, уносит мысль прочь от, казалось бы, незначительных подробностей относительно стоимости и практической реализации проекта. План — это надежда, оптимизм, желание. Он не имеет отношения к реальности, трудностям, убыткам. Поэтому планы всегда будут популярны. И всегда будут одни и те же случаи надувательства. Каждое новое поколение неизбежно будет выбрасывать определенное количество денег на «золотые прииски, нефтяные скважины и затерянные в тропиках ранчо»...

Можно возразить, что Английский банк и многие ныне солидные и преуспевающие фирмы тоже когда-то были планами. Но вкладывать деньги в планы стоит, только имея за плечами не менее чем десятилетний опыт ведения дел с собственностью. Человека, умеющего обращаться с собственностью, не так-то просто ввести в заблуждение разговорами и обещаниями. Он не склонен гоняться за миражами. Вложения в планы — скорее для тех, кто может позволить себе такую роскошь, а не для людей с ограниченными возможностями и небогатым опытом. Вероятность провала здесь слишком велика. Лишь один из 50 планов приносит успех. Любой человек должен вкладывать в план не более 20% своих денег. Нередко вначале трудно определить, плох план или хорош. Если это вам не под силу — держись подальше от планов и вкладывайте деньги только в собственность.

Каждое коммерческое предприятие состоит из плана и собственности. Разница в том, что надежное предприятие — это пирамида, основание которой больше вершины (собственности больше, чем плана), а рискованное — перевернутая пирамида, неустойчивая из-за смещенного вверх центра тяжести (плана больше, чем собственности).

Правило 4.
ВКЛАДЫВАЙТЕ ДЕНЬГИ ТОЛЬКО В ТО, ЧТО МОЖНО ПЕРЕПРОДАТЬ

До тех пор, пока вы не разбогатеете настолько, что сможете терять деньги без сожалений, покупайте только то, что можно перепродать без потерь, и не приобретайте ни одной вещи только потому, что она вам нравится. Почти каждый начинающий предприниматель совершает ошибку, покупая товары, которые удовлетворяют только его вкусу, а потом обнаруживает, что они никому, кроме него, не нужны.

При покупке всегда нужно помнить:

* вы можете изменить свое отношение к покупке — скажем, завтра она вам разонравится;

* продажная цена определяется спросом. Цена — то, что вам могут предложить;

* нельзя тратить деньги в угоду своим прихотям и при этом думать, что вкладываете капитал. Покупать ради того, чтобы ублажить самого себя, конечно, можно, но не раньше, чем вы сможете позволить себе швырять деньги на ветер;

* чем уникальнее и необычнее предмет, тем меньше шансов найти на него покупателя, и наоборот. Обыкновенным людям — а их большинство — нужны обыкновенные вещи. Чем своеобразнее, оригинальнее и уникальнее вещь, тем больше хлопот и потерь при ее продаже.

Иначе говоря, нужно стремиться к тому, чтобы с финансовой точки зрения ваши товары были как можно больше похожи на деньги, великая ценность которых в том, что они нужны каждому. Нужно вести дело так, чтобы при необходимости быстро и без потерь превратить его в деньги. Достичь этого идеала способны немногие. Но чем ближе вы к нему, тем дальше от банкротства.

Правило 5.
НЕ УПУСКАЙТЕ ЛЮБУЮ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Человек имеет в своем распоряжении всего 20—30 лет, чтобы сколотить состояние. Поэтому нужно выбирать кратчайшие пути и стараться не упускать ни одной возможности получения прибыли. Каждый доллар или рубль делает вас богаче.

Лучше сразу получить относительно небольшую прибыль, чем откладывать в надежде на более крупную. К примеру, коммерсант купил 1000 акций за 100 тыс. руб. Через полгода их цена поднялась до 1 млн руб. Он мог продать их, но решил подождать, пока они поднимутся до 2 млн. Но акции упали в цене. Он упустил свой шанс.

Даже если эти акции со временем поднимутся в цене до 2 млн руб., разумнее было получить прибыль сразу. Стремясь к большему, вы можете потерять то, что имеете.

Если, скажем, владелец обувного производства может получить больше прибыли от продажи своей фабрики, чем от продажи обуви, он должен продать фабрику. Однако мы слишком привязаны к своей собственности и зачастую относимся к ней, как к чему-то неотчуждаемому, не подлежащему продаже. К тому же человека начинают одолевать подозрения, когда ему предлагают за его товар высокую цену («в таком случае он пригодится мне самому»). Это неправильная позиция.

Тот, у кого есть деньги и нервы, могут делать деньги, используя колебания цен на фондовой бирже. Ее не любят и боятся слабаки. Но она предназначена не для них, а для сильных.

В рыночной экономике цены движутся под влиянием фактов и небылиц, страхов и слухов. Но наибольшего успеха добивается тот, кто безразлично относится к тому, что говорят, а интересуется реальной стоимостью, чутко реагирует на разницу между ней и ценой.

Правило 6.
СЛУШАЙТЕ СВОЕГО БАНКИРА

В финансовых «джунглях» каждый чувствует себя сбившимся с дороги путником. И масса людей готовы стать вашими проводниками, предложить выход из любой ситуации, проконсультировать по любому вопросу. Дело в том, что, окончательно заблудившись в финансовой сфере, человек сам становится «проводником», иначе говоря, брокером. Если бы он действительно знал путь к «груде золота», разве показывал бы он его за грошовое вознаграждение?

Если нужен надежный совет, то в последнюю очередь обращайтесь к брокеру. Это не значит, что брокеры нечестные люди, но у них своя логика. Их цель — постоянно держать клиентов в состоянии купли-продажи. Они думают не столько о надежности, сколько о самом процессе, и советуют: «Действуйте». Неважно, принесет это прибыль или убыток. Их «заповедь»: «Рискует клиент».

Обычно брокер так же, как и его клиенты, руководствуется слухами, а не правилами. Он суетится, редко изучает общие тенденции и попросту следует за своими клиентами, которыми сам призван руководить. Он не проводник, а скорее компаньон. Если это усвоить, то можно неплохо пользоваться его услугами. Он расторопный исполнитель того, что ему говорят, выполняет поручения, совершает сделки.

Банкиры не выдают себя за проводников, но даже если они и не знают тропинок в финансовых «джунглях», то им известны способы

защиты от подстерегающих там опасностей. Они стремятся защищать клиентов от потерь. Если услуги брокера оплачиваются комиссионными с купли-продажи, то банкир получает жалование, его положение обязывает давать беспристрастные советы.

Все больше предпринимателей изыскивают возможность иметь своего банкира и полагаться на его советы, а не на тех, кто может извлечь прибыль из их убытков, и не на свой опыт.

Правило 7. ПОКУПАЙТЕ ВО ВРЕМЯ ПОНИЖЕНИЯ, А ПРОДАВАЙТЕ ВО ВРЕМЯ ПОВЫШЕНИЯ ЦЕН

И вы сделаете состояние! Правда, у немногих хватает на это смелости и самостоятельности.

Почти все покупают и продают, глядя на толпу. Биржа и денежный рынок тоже подчиняются толпе. И даже многие банкиры и биржевые дельцы не принимают самостоятельных решений.

На рынке всегда две толпы — покупателей и продавцов. Человек присоединяется к той, которая больше, что становится одной из причин убытков. Большинство из нас подчиняется стадному инстинкту, делает то, что и другие, потому что так проще, удобнее и спокойнее. Мы не хотим прослыть чудаками или гордецами.

Однако в финансах толпа всегда проигрывает, а успеха добиваются те немногие, которые следят не за ней, а за колебанием цен. Финансовая сфера — не политика, в ней мало кого волнует мнение большинства. Цены не устанавливаются голосованием, хотя, конечно, общественное мнение вызывает их колебания. Когда 10 человек хотят продать акции, а желающих купить только 5, цена акции падает, и наоборот. Никогда не покупайте, когда покупателей больше, чем продавцов, и не продавайте, когда продавцов больше, чем покупателей. Иначе неизбежно заработаете гроши. Действуйте по народной мудрости: «Покупай летние туфли зимой». Покупайте, когда все вокруг продают, и продавайте, когда мода на покупки.

Многие люди становятся оптимистами во время бума и пессимистами во время депрессии. Так проще. Но тот, кто делает деньги, выступает пессимистом во время бума и оптимистом — во время депрессии. Покупайте всегда у пессимистов, а продавайте оптимистам.

Правило 8. ДЕРЖИТЕ ДЕНЬГИ В ОБОРОТЕ

Великий закон финансов: движение капитала гораздо важнее его величины. Одна из распространенных причин невысокой прибыли многих фирм — в том, что слишком большие деньги у них не-

подвижны. Слишком много товаров лежит на полках. Слишком много не используется оборудования. Слишком большой запас сырья. Слишком много зданий. Все это означает бездействующий капитал, своего рода паралич.

Нет никакой выгоды придерживать товар, кроме тех случаев, когда растут цены. Ценность оборудования или здания зависит от их использования, а не от того, сколько они стоят. Лучше функционирующий двигатель в одну кошачью силу, чем неработающий мотор мощности мамонта. Лучше взять 200 тыс. руб. и пустить их в непрерывный оборот, чем иметь на 2 млн руб. неходовых товаров.

Сущность бизнеса — в обмене денег на товар, товара на деньги, денег снова на товар. И делать это нужно быстро — в этом секрет больших дивидендов. Норма прибыли больше зависит от скорости продаж, чем от высоты цен. Выгоднее сделать 5% за месяц, чем 30% за год. Это известно всем ростовщикам, но не всем торговцам. Поэтому так много торговцев имеют мертвый запас товаров, превышающий кредит. Лучше учиться торговать, чем платить проценты за капитал. Не покупайте и не стройте лишнего. Всегда имейте больше покупателей, чем товаров, больше бизнеса, чем офисов. Лучше отказать покупателю, чем затовариться.

Когда спрашивают бизнесмена, что ему нужнее всего, он отвечает: «Капитал». Как правило, это ошибка: нужно ускорить использование капитала, который есть. Любой человек может удвоить свой капитал, не занимая ни рубля, — простым удвоением скорости оборота товаров. Булочник может делать хороший бизнес при помощи капитала, который в 10 раз меньше, чем у ювелира, потому что быстро превращает муку в хлеб, а хлеб — в деньги. Он практически каждый день продает весь свой товарный запас.

Правило 9. ЗАНИМАЙТЕ СТОЛЬКО, СКОЛЬКО МОЖЕТЕ ВЛОЖИТЬ В БИЗНЕС

Многие бизнесмены испытывают ужас перед долгами. Они перестраховываются, используя в бизнесе только то, что имеют сами. Стараясь обойтись без риска, вы сохраните свои деньги, но никогда не наживете крупного состояния. В конечном счете самое прибыльное в бизнесе — разумный риск.

Бизнесмен должен обладать достаточной смелостью, спортивным азартом и получать удовольствие от риска. Если же вы, взяв в долг, не спите по ночам, лучше не пытайтесь стать предпринимателем, а оставайтесь служащим на твердом окладе. Но как только вы убедитесь, что способны эффективно обращаться с чужими деньгами, занимайте столько, сколько можете вложить в

дело, может быть, даже больше, чем способны заработать за всю жизнь. Почти каждый преуспевающий предприниматель обязан своим успехом деньгам, которые занимал для разумной цели.

Допустим, у вас маленькая фабрика, где работают 50 человек. Вы создали ее за пять лет, не заняв ни рубля. Ее чистый доход не превышает 10 млн руб. Это неплохо, но вы потратили пять лет на то, что можно было бы сделать за год. Если бы, стартуя, вы заняли 5 млн руб., то вышли бы на этот уровень вчетверо быстрее.

Если есть возможность, возьмите деньги в банке. Почему-то считают, что банки «жестоки и бессердечны». Но это не так. Менее всего банкир хочет краха своих клиентов. Если нет такой возможности, то вообще не стоит занимать. Банкир искушен в ссуде денег и знает, когда дать, а когда отказать.

Правило 10.
ЗАНИМАЙТЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ, А НЕ ДЛЯ ХВАСТОВСТВА

Если вы берете кредит для извлечения прибыли — все в порядке, а если для удовлетворения собственной гордости — ваш бизнес в опасности. Взятые в кредит деньги либо возносят, либо низвергают — в зависимости от того, как они использованы.

Сколько коммерческих фирм докатились до банкротства, потому что не отличали развитие от хвастовства! Развитие состоит в том, чтобы наращивать размеры и возможности бизнеса, когда этого требует сбыт, хвастовство — в том, чтобы привлекать внимание и производить впечатление. Отдать деньги за зонтик — необходимость, а за трость с золотым набалдашником — блеф.

Слишком много людей обогащают себя и доводят до нищеты свой бизнес. Владельцы небольших заводов, скудно оснащенных оборудованием, барахтающихся между жизнью и смертью, нередко обедают в роскошных ресторанах и разъезжают в шикарных автомобилях. Когда бизнесу нужны деньги, из него нельзя брать ни рубля. Лучше не получить дивиденды, чем нанести ущерб бизнесу. Необходимо до минимума свести житейские потребности, быть спартанцем, чтобы, начав с нуля, за короткое время сделать состояние. Легкой дороги здесь нет.

В бизнесе главное не то, какое он производит впечатление, а то, какую он приносит прибыль. Лучше иметь процветающее дело на катке или в конюшне, чем убыточное — в здании из стекла и бетона. Удвоение размера вывески не удваивает бизнес. Здание имеет гораздо меньшее значение для бизнеса, чем мы ему придаем. Старый обшарпаный дом, в котором размещается Английский банк, продолжает оставаться центром мировых финансов. Если новое здание необходимо для расширения дела, а не для того, чтобы пустить пыль в глаза, то его обязательно нужно строить. Расширяясь, бизнес подвергается опасности стать на своей

вершине декоративным, накапливаются лишние люди и машины. Нельзя занимать ни гроша на оплату расходов по их содержанию.

Правило 11.
ОСТОРОЖНО ОТНОСИТЕСЬ К ТЕМ, КТО ПРОСИТ ВЗАЙМЫ

Сохранить деньги не менее тяжело, чем заработать их. Учитесь защищать себя от попрошаек и говорить «нет». Богатые люди бывают некомпанейскими еще и потому, что вынуждены всегда быть настороже.

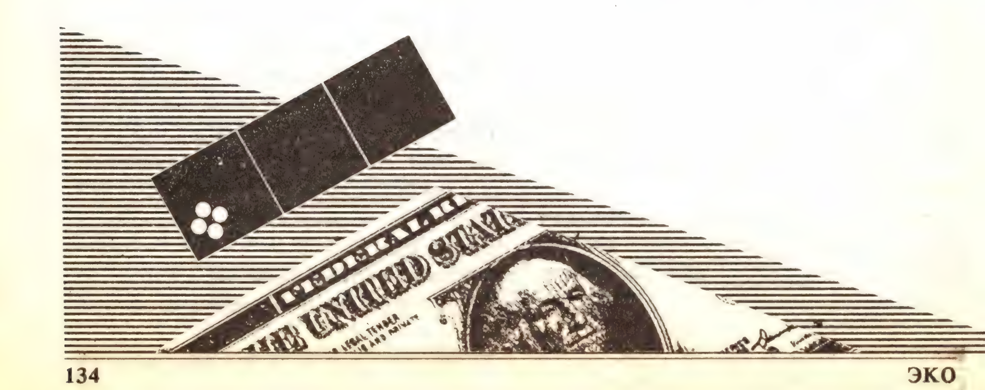
Человек, который обращается за деньгами, скорее всего не заслуживает того, чтобы ему давали взаймы. А тот, кто заслуживает, не обращается. Уверенный в своих силах, независимый человек никогда не допустит, чтобы его друзья узнали о том, что он нуждается в деньгах.

Удивительно, но факт: одалживая деньги порядочному человеку, чаще всего портишь с ним отношения. Давая взаймы, теряешь друга. Кредитора не любят. Долги угнетают человека, и он обвинит вас в том, что вы взвалили эту ношу на его плечи, хотя это глупо и нелогично.

С нравственной точки зрения вы делаете человеку зло, ослабляя его уверенность в собственных силах и уважение к себе. Лучше вложить те же деньги в совместное с ним дело: вы получаете право вносить предложения, участвовать в доходах. Если дела у вашего друга пойдут успешно, вы получите часть прибыли, а не просто свои сколько-то процентов долговых. Если же он потерпит крах, вы по крайней мере вернете часть своих денег.

Мы слишком часто даем взаймы и слишком редко просто даем. Нужно чаще давать, но только тем, кто сам делает для себя все возможное.

Реферат книги «Как делать и сохранять деньги. Двенадцать правил Герберта Н. КЭССОНА»
подготовила к печати Татьяна БОЙКО



Можно ли договориться друг с другом?

Н. М. ВЛАСОВА,
Новосибирск

Подавляющее большинство людей (по нашим данным, 80%) в ситуации конфликтных переговоров по любому вопросу (государственному, производственному, личному) ведут себя, при всем несходстве характеров, настолько схоже, что можно говорить о модели типичного поведения. Люди бросаются в спор, как в бой, руководствуясь в основном эмоциями. Этот уровень поведения назовем эмоциональным. Если в истории развития искусства переговоров выделить этапы, то эмоциональный спор — это каменный век! Французы говорят: «Переговоры — это не место для порывов, а место для дипломатии».

Век цивилизации в искусстве спора — это рациональная модель поведения, когда разум (рацио) доминирует над эмоциями. Это и есть дипломатия. Если оценить с этой позиции дебаты, например, депутатов Верховного и других Советов, то видно, к сожалению, что они проходят подчас на типично эмоциональном уровне. Ну а повседневное поведение людей дома и на работе? Тот же эмоциональный способ добиваться своего.

В процессе спора можно выделить две составляющие: установки и действия. Установка — это психологическая готовность действовать определенным образом, как бы преддействие. Установка скрыта внутри личности, она направляет сознание и управляет последующей деятельностью, т. е. человек действует в соответствии со своими установками.

Если типичное, эмоциональное поведение большинства людей в спорах неэффективно, значит, неэффективны их установки. Менять свое поведение в переговорах нужно с изменения установок. А для этого их надо как бы обнажить, вытащить на свет божий и обозначить с тем, чтобы можно было узнать их проявления.

Мы выделили признаки отличия в установках людей при эмоциональной и рациональной моделях поведения. Человек в процессе спора: 1) задается определенной целью, 2) выбирает стратегию для разрешения конфликта, 3) осознает сущность противоречия данного конфликта, 4) воспринимает и оценивает своих партнеров и их позиции, 5) выбирает определенную тактику аргументации и контраргументации и 6) выбирает меру своей и чужой ответственности. При осуществлении этих шести видов деятельности стартовым моментом являются установки. Если установка неадекватна цели, то и деятельность будет неэффективной.

1. Целевые установки.

Любой спор будет развиваться в зависимости от того, какой целью мы зададимся. Если я хочу победить в споре (это установка), то и действовать буду напористо, с давлением, бомбардируя оппонента доводами, используя силу и т. п. Если я хочу найти наилучшее решение или решение, которое устроит как меня, так и другую сторону, то моя тактика будет иной. Я буду больше слушать, идти на компромисс, генерировать больше идей и т. д.

Установка участников переговоров на победу, стремление доказать свою пра-

воту, во что бы то ни стало удовлетворить свои интересы характерны в 77% споров, которые мы исследовали.

Установка рационального уровня — это ориентация на поиск лучшего варианта разрешения противоречия, приемлемого для обеих сторон. Согласитесь, что надо что-то изменить в себе, чтобы личные амбиции ушли в тень самого решения, чтобы главным стал выход из тупика, а не наслаждение от зрелища поверженного противника.

2. Установки при выборе стратегии принятия решения.

В эмоциональном споре никто не задумывается специально о стратегии, но какая-то стратегия все равно осуществляется. Наши попытки описать такие спонтанные стратегии показали их запутанность, смешение этапов, большие издержки времени и эмоций участников переговоров.

При рациональной модели спора сразу оговаривается стратегия, определяется и затем точно соблюдается по этапам регламента. Процесс протекает в несколько раз эффективнее по результату и с меньшими издержками и потерями времени.

Важный момент при выборе стратегии — распределение ресурсов группы между аналитическим этапом (поиск причин и виновных) и конструктивным (поиск путей выхода из ситуации). В Грузии говорят: «Чем проклинать тьму, лучше поищите свечу». В эмоциональном споре проявляется установка людей на поиск виновных, объяснение причин и условий сложившегося противоречия или проблемы. В рациональной же модели спора люди ориентированы на поиск выхода из конфликта. Однако в подавляющем количестве исследованных нами споров 80% времени люди тратили на прошлое (кто виноват и почему такое могло случиться). И лишь 20% времени отводили на поиск выхода. Изменить эту установку, этот стереотип не так-то просто.

3. Установки по осознанию сущности противоречий.

В любом споре и конфликте существует противоречие в позициях сторон. Иначе бы спор и не возник. Определить суть противоречия и принять его — уже половина успеха в разрешении конфликта.

В рациональной модели противоречие осознается и принимается как норма жизни. Понимая, что любое предложение, любое решение несет как выгоды, так и потери, как позитивное, так и негативное, участники ищут не абсолютно верное или абсолютно выигрышное решение, а взвешивают предложения сторон. В процессе осознанного «взвешивания» может быть принято и чужое предложение.

В эмоциональном споре господствует нетерпимое, истеричное отношение к противоречиям. Люди видят только позитивное в своей позиции и своих идеях и только негативное у оппонентов.

4. Установки при восприятии и оценке людей и их позиций.

При восприятии людьми друг друга в процессе конфликтного спора в сознании отражается образ, модель партнера и формируется отношение к нему (нравится — не нравится, принимается — отвергается). Если партнер не понравился, то его оценка страдает категоричностью, нетерпимостью, возникает раздражение. Перейти на другой уровень поведения в споре — значит отказаться от нетерпимости, более спокойно отнестись к различиям между собой и партнером. Ведь любой человек имеет право быть таким, каков он есть, видеть и думать так, как он думает. Его предложения, аргументы, взгляды есть нечто та-

кое, что открылось ему, но скрыто от вас. Мы все разные. В одном и том же явлении и объекте мы видим разные стороны и грани. И это естественно. Понимание этого сформирует установку на терпимость к людям и их позициям. Человек с такой установкой выслушает партнера спокойно, признавая его право на иную позицию, искать компромисс. При оценке людей проявляется и другой стереотип сознания: смешение людей и дела. Как часто мы переносим свое отношение к человеку на отношение к его позиции, его словам! Бывает, что, разозлившись на какого-то человека, отвергаем все, что исходит от него; в итоге страдает дело. Если человек неприятен, мы не прислушиваемся к тому, что он говорит. А может быть, он говорит и ценное. Но «положить на разные полочки» отношение к человеку и его словам трудно. Как правило, именно этим недостатком страдают споры на эмоциональном уровне. Владеющие рациональной технологией спора разделяют свое отношение к человеку и отношение к проблеме, делу. Можно неприязненно относиться к людям, но спокойно выслушать их предложения, брать все ценное, договариваться с ними, идти на компромисс, если это нужно для успеха дела.

5. Установки при выборе тактики аргументации и контраргументации.

При эмоциональном поведении человек озабочен тем, что он сам говорит. Центр внимания — в нем самом. В рациональной модели центр внимания говорящего — на слушателе.

Это позволяет строить свою аргументацию с учетом особенностей восприятия партнера, с учетом его интересов и ценностей. На Востоке говорят: «Истина находится не в словах говорящего, а в ушах слушателя».

Если центр внимания внутри себя, то и настрой будет на тактику «вколачивания» своих доказательств партнеру. Но так человека трудно убедить. Он должен убедиться сам. Наши аргументы должны встраиваться в ткань его собственных рассуждений и быть приняты им добровольно. Поэтому аргументы нужно осторожно, постепенно доводить до сознания партнера, бережно относясь к его собственным убеждениям. Именно такая установка свойственна людям, владеющим искусством спора на рациональном уровне. К сожалению, в 90% споров используется тактика изложения своих аргументов, присущая эмоциональной установке.

6. Осознание персональной ответственности.

Если человек считает, что разрешение конфликта от него не зависит, едва ли он будет искать пути к нему. От того, чему и кому приписывают люди ответственность за сложившуюся ситуацию, за реализацию выдвигаемых предложений, во многом зависят ход переговоров, включенность участников.

При спорах на эмоциональном уровне участники приписывают, как правило, ответственность другим людям и структурам власти. Всегда виноват кто-то другой, а это и есть внутренняя установка, направленность сознания на поиск ответственных за случившееся вне себя. Противопоставить этому нужно новую установку — осознание персональной ответственности. Такая установка позволит в любом споре нацелить на поиск того, что я лично должен и могу сделать в этой ситуации. Но, по нашим данным, лишь в 20% всех споров люди принимают на себя персональную ответственность.

Рассмотренные установки являются барьерами к пониманию людей. Они, как правило, не осознаются, и если замечаются, то только у других.

А теперь, узнав о том, какими установками следует руководствоваться при разрешении конфликтов, зададимся следующим вопросом:

ОБЯЗАТЕЛЬНО ЛИ ДЕДУШКЕ КОНЧАТЬ ОКСФОРД?

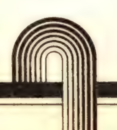
Англичане считают: чтобы стать настоящим джентльменом, нужно, чтобы Оксфорд закончил не только ты сам, но и твой дедушка. Не менее трех поколений должны отшлифовывать стиль и манеры.

Так что же, у всех нас нет надежды?

Каждый человек хочет достичь в общении своих целей. Но не зря говорят, что дорога в ад вымощена благими намерениями. Сплошь и рядом мы используем средства, которые приводят к результатам, противоположным желаемым. Например, хотим понравиться, а производим неблагоприятное впечатление. Критикуем, а объект нашей критики ведет себя еще хуже. Идем на переговоры, а уходим с испорченными отношениями.

Как научиться вести себя достойно, т. е. следуя нормам и эталонам «джентльменского стиля» в острых ситуациях, достигая при этом поставленных целей?

Мы выделили девять признаков. Усвоение их не гарантирует полный и обязательный успех, но значительно повышает его вероятность. Каждый признак имеет условное название. Так их легче удерживать в памяти на первых порах, пока они не войдут в нашу кровь и плоть.



1. «АТТИТЮДЫ» (социальные установки личности). Мы рассматриваем проявление различных стилей поведения в конфликтных и стрессовых ситуациях, когда необходимо что-то доказывать, переубеждать партнера. В чем заключается типичная ошибка в подобной ситуации? Люди так убеждают своего партнера по конфликту, как будто перед ними белый лист бумаги. Пиши на нем все, что хочешь. Но у партнера есть свои взгляды по данному вопросу, свои ценности, т. е. свои аттитюды. Кроме того, аттитюды имеют склонность закрепляться. Любому человеку легче отвергнуть то, что противоречит его установкам, чем изменить эти установки. Джентльменское поведение демонстрирует не только учет установок партнера, но и бережное отношение к ним.

Установки, взгляды, позиция партнера вначале признаются: «Да, вы, наверное, правы». Но потом идет разворот его доводов в другую сторону. Если принимать аргументы или предложения собеседника, то защита ослабляется. Хороший прием — задавать вопросы. Можно использовать и прием «нога в дверь», т. е. постепенно, по частям, отвергая чужие доводы.

Выявляйте установки (аттитюды) своего партнера по конфликту и используйте их в своих контрдоводах, встраивая их в его логику и ткань рассуждений!

2. «ВЫ-ПОДХОД». С человеком можно общаться, имея в виду только свои интересы. Это условно называется «Я-подходом». Возможен и так называемый «Вы-подход», когда не забыты и интересы партнера. Стремление добиться только своего и игнорирование чужих потребностей ведет к манипулированию и давлению на партнера. Никому это не

нравится. В итоге — конфронтация и борьба. Помня же об интересах другого, человек будет искать компромисс. При этом собеседник будет тоже способен к уступкам и сотрудничеству.

В любых столкновениях и конфликтах вначале выясните намерения и ожидания вашего партнера и его опасения. Изложите ему свои интересы и страхи. А затем совместно с ним ищите варианты решения, в наибольшей степени удовлетворяющие обе стороны.

3. ТОЛЕРАНТНОСТЬ. Согласитесь, что терпимости нам не хватает. Вспомните, как часто нас раздражают любые проявления нетерпимости. Свое восприятие человек принимает за эталон и оценивает с этих позиций чужие поступки и мысли в категориях хорошо-плохо, верно-неверно, черное-белое, принимая свои субъективные критерии за объективные. Такие люди безапелляционно дают оценку собеседнику, не сомневаясь, что собственная позиция, видение реальности — правильные и объективные.

«Джентльмен» терпим, он понимает, что все люди неповторимы и самобытны. Поэтому он не высказывает оценку действий другого, сознавая ее относительность, а выражает лишь свои чувства по поводу этих действий. Например: «Ваши слова меня обижают».

4. «ОТКРЫТОСТЬ УМА». Конфликт — это столкновение мнений, позиций, интересов и т. д. В нем всегда есть противоречие, которое требуется разрешить. В процессе поиска решения люди предлагают свои варианты. Человек с «закрытым умом» видит только часть потенциальных возможностей решения проблемы. Никому не дано представлять все поле альтернатив. Но «закрытый ум», видя свою часть, принимает ее за целое и не допускает возможность других вариантов.

«Я не вижу, значит, этого не существует». Общение с такими людьми затруднено, они нетерпимы к людям, негибки, отвергают все, что не согласуется с их позицией. «Открытый ум», тоже видя часть потенциального поля решения конфликта, понимает, что это всего лишь часть. Люди этого типа терпимы, умеют слушать, не отвергают чужие предложения как абсурдные. Это признак интеллигентности, доброжелательности и открытости для восприятия любых фактов и предложений.

Вам открыта лишь часть того, что есть в окружающем. Другая позиция, другой взгляд — это всегда новая грань, новый аспект, просто скрытый от вас. Чужую позицию, пусть ошибочную, лучше не отвергать сразу, а принять как новый подход. Только выявив все возможные альтернативы, нужно искать лучшую из них. Но для этого требуется совместно с оппонентом договориться об общих критериях оценки альтернатив. Ими могут быть общие интересы, которые всегда найдутся при любых разногласиях.

5. «РЕФЕРЕНТНОСТЬ». Вспомните, кому мы легче всего подчиняемся? Всегда есть круг значимых для нас людей. Мы дорожим их мнением, расположением, откликаемся добровольно на их просьбы, хотим хорошо выглядеть в их глазах. Значит, они имеют над нами власть? Таких значимых для нас людей в психологии называют референтными. Референтность выступает как источник

власти. Следовательно, чтобы иметь сильное влияние на других, нужно стать для них референтной личностью. Но как этого добиться?

Вспомним, что отличает референтных для нас людей.

Во-первых, они к нам хорошо относятся, уважают и тем самым демонстрируют свою веру в хорошее в нас, доверяют нам. А это доверие мы хотим оправдать. Во-вторых, они соответствуют нашим ожиданиям. Эти ожидания — образ «хорошего» или «приятного» человека. Этот образ при индивидуальных различиях имеет общие черты: уравновешенность, доброжелательность, оптимизм, способность видеть светлые стороны в темных явлениях, быть скромным в успехе и стойким в невзгодах.

Помните, что люди ведут себя в соответствии с тем, чего ожидают от них окружающие. В психологии это называется эффектом Пигмалиона. Наша сила и могущество определяются чаще всего степенью нашей референтности в глазах другого. А референтность — это тот товар, который мы получаем в обмен на наше уважение, демонстрацию веры, доверия и соответствие образу «приятного человека».

6. «ИНТЕРНАЛЬНОСТЬ». В конфликтах неизбежен вопрос «Кто виноват?» Ответ на него ищут обе стороны. Именно на столкновении мнений по этому вопросу разжигаются эмоции. Вина может «находиться» в тебе самом или вне тебя (в других людях или обстоятельствах, особенностях ситуации, сложности задачи, случайностях).

В объяснении причин конфликта не сваливайте все на внешние обстоятельства и других людей. Принимайте персональную ответственность за случившееся и на себя. Способность принять вину на себя, способность извиниться — это свойство зрелой личности. К тому же этот прием обезоруживает и заставляет партнера из солидарности тянуть одеяло вины на себя. Ведь он не менее благороден.

7. «ТОВАРИЩЕСКАЯ ПОЗИЦИЯ», ИЛИ ПОЗИЦИЯ «ВЗРОСЛОГО». Представьте ситуацию, когда впереди вас лезут без очереди, или таксист не собирается давать сдачи, или продавец вернулся после длительного отсутствия. Понаблюдайте за реакцией людей. В большинстве случаев они ведут себя либо агрессивно, либо молча терпеливо сносят явное хамство. А как поступил бы «джентльмен»? Что сделать в подобной ситуации, не впадая в агрессию, но и не проглатывая унижение?

В ситуации конфликта и конфронтации помните о том, что своей цели вы достигните скорее всего, не выходя из позиции «на равных». Это выражается в спокойной, уверенной позе, жестах, тоне голоса, выражении лица.

8. «ЭТИЧНОСТЬ». Человек, следуя «джентльменскому» образцу поведения, никогда не будет унижать другого, не допустит удары «ниже пояса», не станет использовать обман, манипуляцию, нечестные приемы. Во-первых, это чревато ответными мерами, во-вторых, это неэтично. А неэтичное поведение не только унижает того, кто использует эти приемы, но и разрушает личность. Неэтично задевать «болевые» точки, которые есть у каждого человека. К сожалению, часто приходится наблюдать, с каким удо-

вольствием люди бьют своих близких именно по этим «болевым» точкам.

«Джентльмен» понимает, что каждый человек имеет сильные и слабые стороны, и даже в конфликте обращается к сильным сторонам личности, не задевая слабые.

Если мужчина начинает выговаривать своей жене критические замечания по поводу ее внешности, манеры одеваться, хозяйственных способностей, ставит ей в пример свою маму или соседку, то при всех его вроде бы благих намерениях это образец отсутствия «этичности». Так же нарушает его и женщина, которая укоряет мужа за то, что он неудачник, не умеет быть деловым и преуспевать.

Не задевайте достоинство человека, как бы вы к нему ни относились. Это скорее всего вернется к вам бумерангом и, кроме того, разрушает и вашу личность. Ведите честную игру, не допускайте обмана. Избегайте всего «некрасивого» или «неэтичного». Попытайтесь увидеть себя со стороны. Как вы выглядите в сцене конфликта? Вам нравятся ваше поведение, ваш голос, выражение лица, поза, жесты? Позиция наблюдателя поможет скорректировать поведение и оценить его с позиции эстетичности и этичности.

9. «ТВОРЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ». В ситуации конфликта всегда требуется найти решение, которое ослабит напряжение и разрешит противоречие. Как часто наши решения шаблонны, стандартны, стереотипны, хорошо прогнозируемы и неоригинальны! «Джентльменский» же стиль отличается нешаблонностью, оригинальностью. Конечно, легко сказать: найдите творческое решение. Однако бывает достаточно лишь задаться целью найти оригинальный выход, как появится мотивация, стимулирующая поиск такого решения. В качестве нестандартного подхода могут выступать шутка, юмор, либо действия, не соответствующие типичному, ожидаемому поведению.

Помните, что признаком достойного стиля поведения является избегание штампов, шаблонов. В острых ситуациях ищите нестандартные решения. Будьте оригинальны. Лучше всего использовать заранее разработанные заготовки нешаблонного подхода в типичных конфликтных ситуациях.

* * *

Теперь представьте ситуацию острую, конфликтную, стрессовую. Один из партнеров строит свое поведение в соответствии с описанными признаками «джентльменского стиля». Его поведение внешне эстетично, он не ущемляет интересы и потребности своего партнера, но не ущемляет и своих, общается на равных в манере спокойной уверенности, не срываясь в агрессию, но и не подстраиваясь и не уступая, терпим к выпадам партнера, признает за ним его право так воспринимать ситуацию, не дает оценки его поведению, а лишь говорит о своих чувствах, не путает факты и мнения, открыт к поиску разных путей разрешения конфликта, умеет слушать, доброжелателен, не стремится во что бы то ни стало доказать свое, а ищет компромисс, демонстрирует веру и уважение к партнеру, принимает на себя персональную ответственность и избегает шаблонов...

Конечно, такой человек всем покажется «приятным», кроме того, только так и можно разрешить конфликт. Но даже если его не удалось разрешить к удовлетворению обеих сторон, то не будут разрушены отношения, не останется

неприятного осадка от контакта. Такое поведение обяжет и партнера вести себя сдержанней и воспитанней.

И еще позвольте дать совет. Вы можете изменить свое поведение либо поведение своих детей, выстроив его в соответствии с признаками «джентльменского» стиля, и станете «джентльменом» по поведению, а не по происхождению. Попробуйте в течение недели постоянно держать в голове один признак, например «аттитюды». Во всех ситуациях пытайтесь понять, каковы установки людей, с которыми вы общаетесь. Используйте описанные приемы изменения этих установок, если они противоречат вашим. Понаблюдайте, как другие люди убеждают друг друга, и проиграйте свои варианты тактики переубеждения. Следите за результатами и реакцией людей. И вы будете удивлены полученным эффектом. После этого переходите ко второму признаку и анализируйте свое и чужое поведение по этому признаку. Пройдет девять недель — и вы почувствуете серьезные сдвиги в собственном поведении. Вы обнаружите, насколько такое поведение эффективней. Кроме того, вы приобретете собственное достоинство, уверенность в себе. Многое может измениться в вашей жизни.

Станет меньше ссор и конфликтов. Вы увидите себя и окружающих в другом свете. Вас начнут больше любить и тянуться к вам. И главное, вы станете сами больше любить людей.

В заключение заполните тест на вашу самооценку собственного поведения в конфликтных ситуациях. Постарайтесь наедине с собой честно оценить свое поведение. Ведь самый большой обман — это обман самого себя.

По каждой из девяти позиций теста оцените долю левого и правого столбца в вашем поведении в процентах. Составьте таблицу. Например, по одному пункту теста для «левого» типа поведения — 80%, а правого — 20% и т. д. В сумме должно быть 100%. Подсчитайте сумму в левой и правой колонке таблицы и разделите эти суммы на 9. Получится средняя доля левого типа («хамского») поведения и правого («джентльменского»).

Вы увидите, по каким признакам особенно требуется перестраивать свой стиль в отношении с людьми.

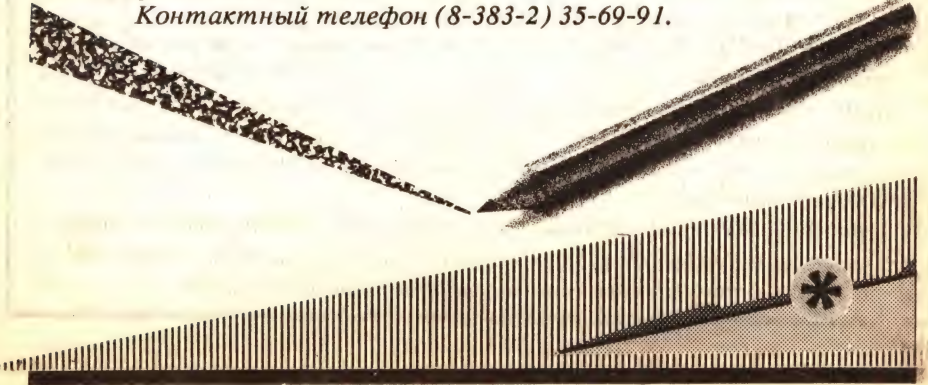
Признаки	Л	П
1 2 3 4 5 6 7 8 9		
Сумма		
Средняя доля, %		

Тем, кто хотел бы всерьез обучиться подобному поведению, стать уравновешенней, уверенней, иметь успех в переговорах, в разрешении конфликтов, предлагаем обращаться к специалистам. С помощью видеотренинга вы овладеете секретами психологически грамотного поведения, научитесь использовать психологические средства для достижения любых целей в деловой и коммуникативной сфере. Видеотренинги можно организовать на предприятиях, в санаториях и домах отдыха, для частных лиц, в виде недельных курсов, воскресных или вечерних школ.

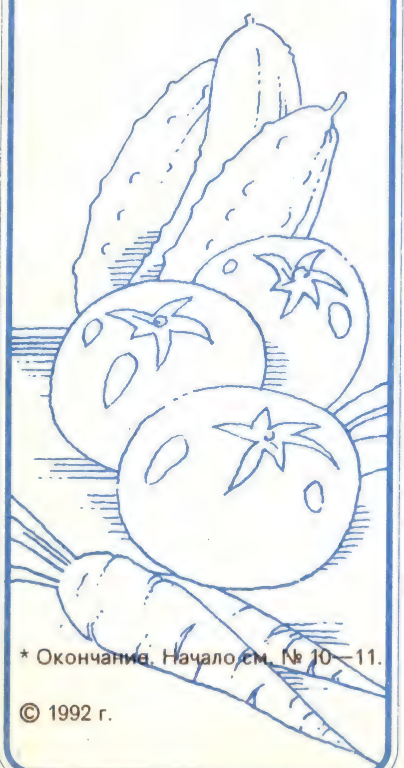
Ждем предложений о сотрудничестве по адресу: Новосибирск, ул. Народная, 7/1, фирма «Страта».

Телефоны: 76-05-18, 76-09-27.

1. Во время спора моя главная цель — доказать правильность своей точки зрения, поэтому я излагаю свои аргументы.	Во время спора моей главной целью является показать слабость и невыгодность для партнера его позиции, поэтому я выслушиваю ее и постепенно заставляю его пересматривать его собственные аргументы и доказательства.
2. Во время спора и конфликта главное — достичь того, чего хочешь. Для этого все средства хороши.	Единственный способ разрешить конфликт — это пойти на компромисс и найти такое решение, которое удовлетворяло бы обе стороны.
3. Когда человеку объясняешь очевидное и он не понимает, это злит меня и я раздражаюсь.	Когда человек не может меня понять и видит предмет спора по-другому, я признаю за ним это право и пытаюсь понять его.
4. Когда много точек зрения, много идей и предложений, то трудно прийти к соглашению. Расширять обсуждение и количество альтернатив ни к чему.	Чем больше точек зрения и чем сильнее они различаются, тем лучше, тем больше вероятность качественного решения. А прийти к соглашению при таком разнообразии можно методом консенсуса.
5. В споре, конфликте я раздражаюсь и подчас ненавижу того, с кем спорю, если он твердолоб и упрям.	В споре, конфликте я удерживаю себя в рамках, не раздражаюсь, уважительно общаюсь, говорю комплименты своему оппоненту, демонстрирую доверие и симпатию, как бы он ни был упрям и твердолоб.
6. В жизни человека и его преуспевании большую роль играют случай, судьба, начальство, правительство и другие люди.	В жизни человека и его преуспевании самую большую роль играет он сам.
7. Когда мной манипулируют, обманывают, я выскажу все, что думаю, или же стараюсь не связываться.	Когда мной манипулируют или обманывают, я могу поставить человека на место, но при этом не разрушить с ним отношения.
8. Во время ссоры, обиды я могу высказать все, что думаю, могу сделать больно своему партнеру, пусть тоже помучается.	Как бы мне ни хотелось, я никогда в пылу ссоры, обид не задеваю слабые, болевые места своего партнера, не допускаю обмана и не злорадствую.
9. Трудно в пылу гнева и агрессии думать об оригинальности и нешаблонности поведения.	Я заранее отрабатываю нестандартные выходы из критических ситуаций и во время острых конфликтных ситуаций использую разработанные заготовки.



ОНИ НАС КОРМЯТ И ЛЕЧАТ*



* Окончание. Начало см. № 10—11.

ТОМАТЫ. Они содержат много органических кислот, главным образом яблочной и лимонной, витамины, разнообразные микроэлементы, в том числе медь и молибден, необходимые для кроветворения и нормализации обмена. Наличие в них калия, витаминов С и Р, железа, магния и цинка делает их незаменимыми при малокровии, нарушении обмена веществ, заболеваниях суставов, почек, ожирении, заболеваниях сердечно-сосудистой системы. Томаты снижают уровень холестерина в крови, поэтому полезны при атеросклерозе.

БАКЛАЖАНЫ. При их употреблении снижается количество холестерина в крови, их рекомендуют больным атеросклерозом, при заболеваниях печени, подагре.

ОГУРЦЫ. Из-за того, что они содержат 97% воды, долго бытовало мнение, что они имеют только вкусовую ценность. Но вода, содержащаяся в овощах и фруктах, пожалуй, самая ценная. Она помогает растворять яды, накапливающиеся в процессе жизнедеятельности организма, способствует омоложению. Огуречный сок — прекрасное мочегонное, способствует выведению из организма мочевой кислоты. Высокое содержание калия, кремния, серы делает огурцы ценнейшим продуктом для поддержания здоровья кожи, волос, зубов. Заметим, что большинство микроэлементов находится в кожице огурца.

Огурцы и сок эффективны при лечении желчного пузыря, печени, предстательной железы. Описаны случаи полного растворения камней в желчном пузыре при ежедневном употреблении 0,5 л огуречного сока (при этом надо исключить мясо, сахар, мучные продукты).

Содержащиеся в огурце витамины B_1 и B_2 укрепляют нервную систему, улучшают кроветворение и обмен, полезны при атеросклерозе. Давно замечено, что помогают огурцы и при заболеваниях щитовидной железы.

ТЫКВА. Это настоящая кладовая питательных веществ. При высоком содержании

сахара и каротина, калия, фосфора, магния, железа, кремниевой кислоты, микроэлементов она содержит мало клетчатки, что делает ее чрезвычайно полезной при всех заболеваниях желудочного тракта, причем потреблять ее можно в любых количествах. Так как тыква имеет мочегонное действие, она незаменима в диете сердечных и почечных больных (даже при отеках), а также страдающих диабетом и атеросклерозом (пектин тыквы выводит из организма холестерин).

Сок и мякоть тыквы назначают при заболеваниях печени, почек, предстательной железы, нарушениях обмена веществ.

Семена тыквы обладают сильным противоглистным действием, а диетологи-натуропаты отводят им первое место по полезности среди продуктов питания.

КАБАЧКИ. Все, что было сказано о тыкве, относится и к кабачкам и патиссонам. Они беднее каротином и углеводами, зато витамина С в них вдвое больше, чем в тыкве. Кабачки усиливают перистальтику кишечника, а это препятствует всасыванию холестерина и, значит, ожирению. Они богаты калием, медью, очень полезны при малокровии.

СВЕКЛА. Невозможно перечислить все недуги, которые она лечит, потому что это действительно все недуги. Свекла дольше всех овощей сохраняет свои питательные вещества — до нового урожая. Она дает энергию клеткам, связывает токсины, образующиеся в процессе жизнедеятельности организма, и способствует их выведению.

Народные врачеватели вылечивают соком свеклы ангины, застарелые тонзиллиты отступают, если каждый вечер полоскать горло отваром неочищенной свеклы (1 кг на 2 л воды, варить на медленном огне до готовности). Отвар можно хранить в холодильнике 3—4 дня, перед употреблением добавляют немного горячей воды, чтобы был теплым.

Сок свеклы снижает кровяное давление, улучшает состав крови (хотя содержание железа в свекле невелико, оно благоприятно сочетается с другими минеральными веществами и витаминами), полезен при атеросклерозе.

Сок свеклы обладает и сильным желчегонным действием, известным еще Авиценне, который писал, что свекла открывает закупорки в печени и селезенке.

Найден в свекле и витамин У, который способствует заживлению язв, в том числе язвы желудка, обладает противосклеротическими свойствами, улучшает обмен холестерина и обладает противоаллергическим действием.

В свекле содержится более 50 мг % натрия и только 5 мг% кальция. Это очень ценно для поддержания растворимости неорганического кальция, накапливающегося вследствие избыточного потребления вареной пищи и откладывающегося в кровеносных сосудах.

Сок свеклы пьют по стакану в день в течение 3—4 недель при анемии, гипертонии, диабете, почечнокаменной болезни. Он полезен и тем, у кого выявлена повышенная функция щитовидной железы, атеросклероз сосудов мозга, сердечно-сосудистые заболевания с нарушениями сердечного ритма. Большое количество витаминов, минеральных солей, особенно железа, калия, магния, способствует восстановлению сердечного ритма и снижению давления.

МОРКОВЬ. Чего только в ней нет! Она больше, чем другие овощи (за исключением сладкого перца), содержит каротина, который в организме превращается в витамин А, необходимый для нормального состояния кожи, слизистых оболочек, повышения остроты зрения.

Морковь широко применялась в древней медицине, почетное место занимает и в современной. Она улучшает пищеварение, способствует выведению песка и мелких камней при почечнокаменной болезни, обладает общеукрепляющим, слабительным и мочегонным действием.

Если человек страдает повышенной утомляемостью, отсутствием аппетита, частыми простудными заболеваниями и болезнями желудочно-кишечного тракта, если его кожа стала сухой и ломкой, его спасут морковь и морковный сок. Они же помогут при ухудшении зрения. Стакан морковного сока, выпитый натощак, улучшает цвет лица, укрепляет волосы и зрение, сделает кожу бархатистой. Полезен он и при слабости, малокровии, переутомлении, после перенесенной болезни, особенно если пришлось принимать антибиотики. Соком же полощут горло при воспалительных процессах. При сильном кашле, охриплости голоса принимают свежий сок с молоком и медом или тертую морковь, сваренную в молоке.

КАРТОФЕЛЬ. Население нашей страны почти половину суточной потребности в витамине С удовлетворяет за счет картофеля (для этого достаточно съесть всего 200 г). Кроме витамина С, в нем содержится множество ценных биологически активных веществ, витаминов, микроэлементов, в том числе марганец, никель, медь, кобальт, йод.

Соли калия, которых очень много в клубнях, участвуют в регулировании водно-солевого обмена, способствуют выведению жидкости из организма и укреплению сердечной мышцы. Калий содержится под кожурой, поэтому, чтобы не потерять его, надо срезать кожу очень тонко, а еще лучше варить и запекать картофель «в мундире».

Картофель ощелачивает организм, поэтому издавна делались попытки лечения диабета (как «кислотного отравления» организма) с помощью картофельного сока. Сахар в крови удавалось снизить. Картофельная диета рекомендуется и как мочегонное средство при отеках, задержке жидкости в организме.

Картофельный сок обладает уникальными целебными свойствами. Он нормализует кислотность желудочного сока, т. е. при повышенной кислотности ее снижает, при пониженной — повышает. Его принимают при хроническом гастрите, язве желудка и двенадцатиперстной кишки. Он устраняет боль в желудке, способствует заживлению язв и эрозий, прекращает изжогу, успокаивает боль. Если у вас постоянные головные боли и таблетки не помогают, попробуйте обратиться к лекарству наших бабушек— картофельному соку. Он помогает и при повышенном давлении, глаукоме.

Чтобы приготовить сок, надо взять картофель хорошего качества, тщательно промыть, натереть на терке с кожурой и отжать. Сок надо пить за 30 мин. до еды 3 раза в день, начиная с 1/4 стакана, постепенно доводя до 1/2 и 3/4 стакана. Сок должен быть свежевыжатым и стоять не более 10 минут. Перед употреблением взболтать, чтобы крахмал не отделился. После февраля-марта сок надо готовить с осторожностью, потому что в клубнях скапливается ядовитое вещество — соланин.

В последнее время ученые обнаружили в кожуре картофеля и надземной части особые вещества — гликоалкалоиды, близкие по строению к сердечным гликозидам наперстянки и ландыша. Они вызывают стойкое и длительное снижение артериального давления, увеличивают амплитуду и снижают частоту сердечных сокращений, обладают противовоспалительным, болеутоляющим и противоаллергическим действием.

• ЗЕРНОБОБОВЫЕ (фасоль, горох, бобы). Благодаря высокому содержанию калия, железа, магния, кобальта и цинка все эти культуры в «зеленом» виде (зеленый горошек, бобы, молодые створки фасоли) незаменимы для людей с сердечно-сосудистыми заболеваниями, нарушением обмена веществ. Цинк нормализует обмен углеводов, медь участвует в кроветворении, тканевом обмене. Экстракт из лопаток фасоли значительно снижает уровень сахара в крови и является испытанным средством при диабете. Отвар бобов — хорошее средство при ревматизме, подагре, заболеваниях почек.

Подготовила Т. БОЛДЫРЕВА


POST
SCRIPTUM

САМОПЕР

(сатиреска)

Еще не отсигналили наши «самоделки» с Луны и Марса, как в печати было объявлено о всеобщем одичании родной державы. Страшной отсталости в сотню лет и тыщу парсек! Тут вот Уганда с Лесото, а тут, после них — уже мы! Что же до папуасов в Новой Гвинее, то до них нам (в смысле технологий) и вовсе как до созвездия Пегас!

Директивы не обсуждают. Их неукоснительно выполняют. Потому персоналу нашего КБ, как и всем прочим согражданам, срочно пришлось одичать. «Сколько будет дважды два?» — положа палец в рот, спрашивали друг друга академики и доктора. И выяснилось, что ответа на этот вопрос не знает никто. Только Либерзон смог дать какое-то пояснение: мол, будет где-то в районе пяти. Ну, ему-то что: уедет вскорости в Израиль — и как с гуся вода! А мы-то пока все здесь...

Создали СП «Калинка». С джопфенлендской фирмой «Квази-мода». Вместо ракет делаем тазики для варенья. Хорошо, хоть это! А то соседний почтоящик вовсе дуба дал: кинули его на проекты дубовых гробов с титановым покрытием!

Конверсия!

Прибыл представитель фирмы господин Фулинада. По-русски — ни бельмеса, но с ним юноша-переводчик. И оба при кейсах. Открывают они чемоданчики, а там... Бусы, серьги, зеркальца, зубочистки. Мы прямо ошалели, никто врубиться не может. Зачем оно нам? Лишь у лаборантки Лялечки глаза — прожекторами. А переводчик толкует: не продажа, обмен. На золотой песок, алмазы и слоновую кость. А с учетом специфики и северного коэффициента — можно бивнями мамонта расплатиться. И пещерного носорога тож.

Все, конечно, смолкли, а меня прорвало:

— Явная «деза» у вас там, господа, в Джопфенленде! Мы хоть малость и одичали, но не на столько! Приезжайте к нам с этим добром через пару лет, тогда уж точно дойдем до кондиции!

Представитель слегка стушевался, сгреб свои побрякушки в портфель и говорит:

— Экскьюз, насьнем технический занятий!

Вот это — больт, вот это — кайка! Винтите по респе!

Тогда уж слушатель Ухряпин прерывает:

— Не уточнит ли уважаемый преподаватель, каков модуль сегмента асимметрии поля данного объекта в двоичном исчислении?

Тот похватал ртом воздух, занятия быстренько свернул и обращается уже непосредственно к Ухряпину и ко мне:

— Ви — круглоголов, интеллекшейн! Мой заказ — авто, «а ля рюсс», ходимость без дорог! Делайт проект, партия — дюжина штук, тайм — пара неделек! Расчет — доларс энд йенс. Вел?

Мы, естественно, — «вел»!

Не растаял еще дымок за «Хондой» Фулинады, а Ухряпин меня за пуговицу — и в укромный уголок тянет. «Идея, старик! Давай сварганим этому «микаде» клевое средство передвижения по-дикарски! А?

А что? Давно ли ихний Джопфенленд наши матросики открыли? И сотни лет не прошло, а они уж важничают! То без портков под бубен танцевали, а нынче им

мамонтов и носорогов подавай! А с носом остаться не желаете?»

Ну мы ему и выдали...

— Вот из ит? — ужаснулся представитель, возвратясь. — Чего это есть?

— Сие есть русская телега «Ля Рязань». Экологически чистый товар! Универсальна: годна как для перевозки пассажиров, так и для транспортировки всевозможнейшего навоза.

— Однако где же тут мотор? (Это уже переводчик).

— Так он нам совсем без надобностев, — поясняем. — Ножками, ножками толкать надо. А с горки так и само пойдет ходко. Самопером.

Задумался шеф, пошевелил губами. А после, всхлипнув, приклеил-таки на наше чудище свой «лейбл»: «Джопфен-Рашен, Самопер-1, опытная партия».

Партию ту разобрали вмиг! «Лейбл» — великая вещь! Только дальше дело не пошло. В массовом производстве застряло. Работать нынче некому. Персонал-то по митингам гуляет...

Б. ПОЗДНЯКОВ,
Павлодар



Чем дороже древесина, тем дешевле деревянный рубль.
Лишь заимев право голоса, многие обнаружили, что им нечего сказать.
У нас мало чего много? Зато много чего мало!
Порой не так исцеляет лекарство, как мысль о стоимости похорон.
Лучше своих господ живут только слуги народа.

В. ПАНАРИН,
Тверь

Чтобы развалить великую державу, надо быть по меньшей мере нобелевским лауреатом.
Совестно на богатом русском языке говорить о бедности.
До тех пор метал молнии, пока не загремел.
Не оправдывайте грязь на душе дефицитом мыла!
На практике многое у нас было только теоретически.

В. ВЛАСОВ,
Москва

Это раньше все делалось по блату, сейчас — по большому блату.
Диктатору кажется, что народу больше всего нужна диктатура.
К сожалению, замять такой вопрос не в нашей компетенции.
Переливая из пустого в порожнее, добились огромнейших результатов.
Трудно власть имущим — постоянно надо выражать сочувствие.
Недоработали — не все разрушили.
Колбаса «А ну-ка, отними!»
Государственный фальшивомонетный двор.
Чего только нет в пустой голове!..

А. ПЕРЛЮК,
Кировоград

УКАЗАТЕЛЬ СТАТЕЙ, ОПУБЛИКОВАННЫХ В 1992 г.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

НАШ МЕНТАЛИТЕТ

ОСМЫСЛИВАЯ ПРОИСХОДЯЩЕЕ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА

КУДА МЫ ИДЕМ

С ЗАБОТОЙ ОБ УТРАЧЕННОЙ РОДИНЕ

СУДЬБЫ РОССИЙСКОЙ НАУКИ

РАЗВАЛ ГОСУДАРСТВА

НОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ПАНОРАМА РЕФОРМ

БУДУЩЕЕ НЕ ЗА ГОРАМИ

СУДЬБА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕФОРМЫ

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

К РЫНКУ ФИНАНСОВ

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

НАШ РУБЛЬ

ОТРАСЛЬ

ОТРАСЛЬ — РЕГИОН

ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

На пороге новой кампании...

Созидатели

ПРОБЛЕМЫ КОНВЕРСИИ

МОЖНО ДЕЛАТЬ ТАК ...

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ВЫСТАВКИ

КЛУБ ДИРЕКТОРОВ

С ЗАКОНОМ НА ВЫ

ОБСУЖДАЕМ ПРОБЛЕМУ

СТАВИМ ПРОБЛЕМУ

РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

АУДИТ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

НА БАРРИКАДАХ НТР

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ПРИВАТИЗАЦИЯ: ОБЩЕСТВЕННОЕ МНЕНИЕ

ПРИВАТИЗАЦИЯ: ПРАВИЛА ИГРЫ

ПРИВАТИЗАЦИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ЖИЛИЩНЫЕ ДЕБАТЫ

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

СОЦИАЛЬНО -ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

МИФ О СОВЕРШЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ

ЭКОЛОГИЯ И ЭКОНОМИКА

ЭКОНОМИКА И ШКОЛА

ЭКО-КОНСУЛЬТАЦИИ

ПУБЛИЦИСТИКА

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

КАК ПРОЙТИ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

ЗДОРОВЬЕ — КАТЕГОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ

ЭКОНОМИКА И ЗДОРОВЬЕ

ЗДОРОВЬЕ?.. НЕ КУПИШЬ!

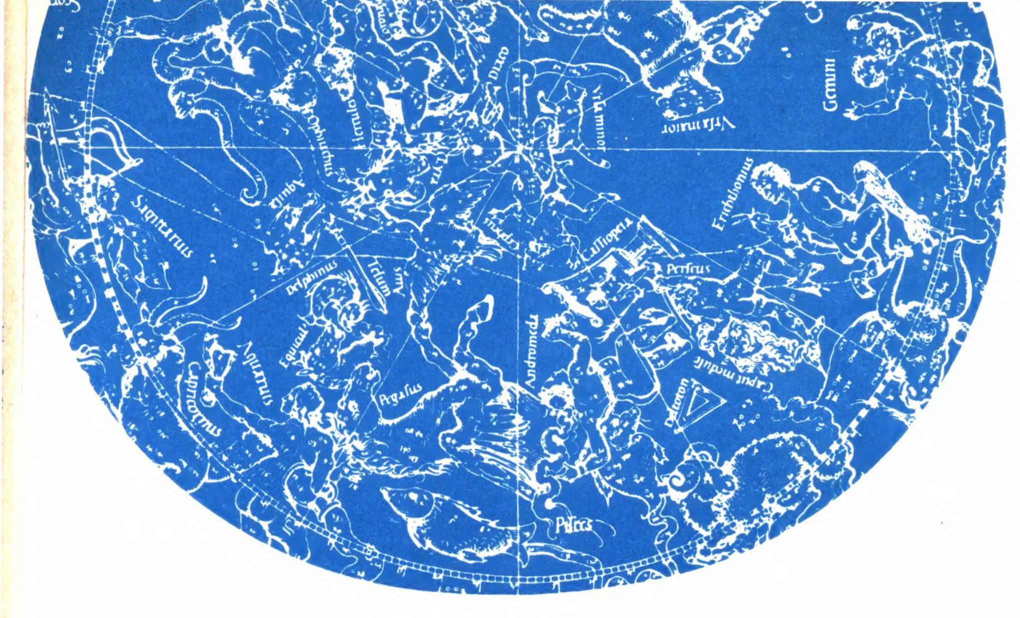
КНИЖНЫЙ РЫНОК

ЗАРУБЕЖНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

РАЗМЫШЛЕНИЯ НАД ПРОЧИТАННЫМ

POST SCRIPTUM

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ:


Gemini
Sagittarius
Delphinus
Cassiopeia
Perseus
Andromeda
Pegasus
Pisces
Capricornus
Erichthonius
Draco

Индекс 71117

Сохраняя верность традициям прогресса

РУССКО-АЗИАТСКИЙ БАНК

Возрождаемся вместе с Россией

Русско-Азиатский банк — крупнейший акционерный банк Восточной Сибири с уставным капиталом 250 млн руб. и числом акционеров более 5 тыс. У банка 12 филиалов по всей России, он имеет Генеральную лицензию на валютные операции, осуществляет комплексное обслуживание клиентов.

Разветвленная сеть филиалов Русско-Азиатского банка позволит вам ускорить расчеты с Восточной Сибирью и Дальним Востоком.

Наш адрес:

664007 Иркутск, ул. Тимирязева, 35
Тел.: 27-46-62, 24-17-35
Факс: (395-2) 27-46-62

Адреса филиалов:

в МОСКВЕ: 113035, ул. Осипенко, 13
Тел.: 238-25-04
Факс: 238-28-47

в НОВОСИБИРСКЕ: 630125, ул. Кирова, 86
Тел.: (383-2) 66-05-63, 66-93-43
Факс: (383-2) 66-93-43

Генеральная лицензия позволяет Русско-Азиатскому банку осуществлять все виды валютных операций:

* ведение валютных счетов;
* экспортно-импортные операции;
* купля-продажа валюты;
* кредитно-депозитные операции;
* неторговые операции.

Для вас в Новосибирске — все виды банковских услуг:

* расчетно-кассовое обслуживание;
* кредитование предпринимателей и частных лиц;
* операции с ценными бумагами;
* привлечение средств в депозиты и вклады граждан;
* финансирование капитальных вложений.

Русско-Азiатскiй Банкъ

Ваши предложения направляйте по адресу:
630125 Новосибирск, ул. Кирова, 86, Новосибирский филиал Русско-Азиатского банка. Тел.: (383-2) 66-93-43, 66-05-63.

РУССКО-АЗИАТСКИЙ БАНК — ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР!

ЭКО 12/1992